Albert O. Hirschman

Interés privado y acción pública



Fondo de Cultura Económica / Serie de Economía

SECCIÓN DE OBRAS DE ECONOMÍA

INTERÉS PRIVADO Y ACCIÓN PÚBLICA

ALBERT O. HIRSCHMAN

INTERÉS PRIVADO Y ACCIÓN PÚBLICA

Traducción de
EDUARDO L. SUÁREZ



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1982
Primera edición en español, 1986

Título original:
Shifting Involvements. Private Interest and Public Action

ISBN 0-691-04214-4

Av. de la Universidad, 975; México, D. F.

ISBN 968-16-2163-8

Impreso en México

Para LARA, GREGORIO,
ALEJANDRO y NICOLÁS

PREFACIO

No estoy seguro de que este libro pueda considerarse como un trabajo perteneciente al campo de las ciencias sociales. Se conecta tan directamente con el cambio y el disturbio, tanto individual como social, que en ciertos momentos tuve la sensación de estar escribiendo el bosquejo conceptual de una *Bildungsroman* (con varios toques autobiográficos por aquí y por allá, como ocurre siempre en las novelas).

Esta confusión de géneros no me molesta, pero tiene un precio. He tratado de volver obvios en la mayor medida posible los diversos giros y transiciones que se encuentran en el centro del ensayo. Pero no hay duda de que tales giros y transiciones no tienen la fuerza de convicción, ni alcanzan la generalidad que la ciencia social gusta de imputar a sus proposiciones. Por otra parte, quizá no deba preocuparme en vista de que muchas de estas pretensiones han resultado excesivas.

En todo caso, la empresa no depende por completo del éxito de mi plan global. El viaje que emprendí me permitió hacer rodeos complicados que generaron, entre muchas otras observaciones, una crítica de la teoría convencional del consumo, un mejor entendimiento de la acción colectiva y una nueva interpretación del sufragio universal. Al encontrar tales subproductos, creció mi confianza en la justificación de toda la empresa, aunque sólo fuese por su aparente valor heurístico.

La invitación que se me hizo en 1978 para que expusiera las Conferencias Eliot Janeway de Historia Económica en la Universidad de Princeton proveyó el impulso inicial para la redacción de este ensayo. Uno de los propósitos de estas conferencias, que impartí en diciembre de 1979 con el título de "La felicidad privada y pública: esfuerzos y decepciones", es el de honrar la memoria y la herencia intelectual de Joseph Schumpeter. Creo que mi exploración de algunos de los descontentos característicos de nuestro orden económico, social y político puede encajar dentro de la tradición schumpeteriana.

Algunas versiones parciales del ensayo fueron intensamente discutidas en seminarios del Instituto de Estudios Avanzados, en las Universidades de Stanford y Yale, y en el Instituto Universitario Europeo de Florencia. En estas ocasiones, y después, he debatido mis observaciones con gran número de colegas, verbalmente y por correspondencia; sería imposible nombrarlos a todos, e injusto citar sólo a unos cuantos. Algunos de estos comentaristas verán sus nombres en las notas de pie. Nunca antes recibí tantas sugerencias excelentes que no podía dejar de incluir, de modo que a ratos sentía que dejaba de ser autor para convertirme en compilador. Es posible que esta abundancia de buenos consejos derive del carácter del libro, de su semejanza con una "novela conceptual". Todos quienes leyeron los primeros fragmentos querían que el héroe se comportara de manera un poco diferente o tuviese una explicación diferente para sus acciones. Estoy muy agradecido con todas estas excelentes personas por haber consolidado mi conjura.

ALBERT O. HIRSCHMAN

Princeton, Nueva Jersey, abril de 1981

INTRODUCCIÓN

¿UN CICLO PRIVADO-PÚBLICO?

Empecé a trabajar en este ensayo en junio de 1978 en París. donde una oleada de artículos y aun de libros marcó el décimo aniversario de las manifestaciones, disturbios estudiantiles, huelgas y otras acciones públicas donde participaron grandes masas de ciudadanos de Europa Occidental, América del Norte y del Sur, y Japón, en 1968. Muchos comentaristas señalaron cuán remoto parecía ya este fenómeno. En efecto, es notable cómo ha cambiado el estado de ánimo en tan breve tiempo. Un ingrediente importante del "espíritu de 1968" fue un interés repentino e intenso por los asuntos públicos: de la guerra y la paz, la mayor igualdad, la participación en la toma de decisiones. Este interés surgió luego de un prolongado periodo de mejoramiento económico individual y de una dedicación aparentemente plena de las grandes masas de la población en todos los países donde ocurrieron estos estallidos "desconcertantes". Escasamente entendidos en su momento, estos estallidos se clasifican ahora como episodios anormales y quijotescos; en el curso de los años setenta, la gente volvió a preocuparse primordialmente por sus intereses privados, sobre todo en vista de que el progreso fácil que había caracterizado el periodo anterior se vio sustituido casi en todas partes por la incertidumbre y la crisis. Así pues, el cambio ocurrido entre los años cincuenta y los sesenta, y luego en los setenta, y otras alternaciones semejantes de periodos anteriores, nos llevan a preguntarnos si nuestras sociedades estarán predispuestas de algún modo hacia las oscilaciones entre periodos de intensa preocupación con los problemas públicos y de casi total concentración en las metas del mejoramiento individual y el bienestar privado. Por supuesto, al plantear este interrogante estoy armado ya de varios argumentos que sugieren una respuesta positiva. Pero antes de enunciar tales argumentos, quiero subrayar el carácter tentativo y especulativo de toda la empresa. En particular, no podré *probar* la existencia de algo

similar a lo que han llamado tradicionalmente "ciclos" los economistas, o sea movimientos pendulares de duración bastante regular, como los ciclos económicos de Kitchin, Juglar o Kondratieff. A lo sumo, mi empresa tendrá algo en común con el ciclo de Kondratieff, cuya duración es tan extensa (50-60 años) que, dada la limitada experiencia histórica que tenemos hasta ahora con el capitalismo, no podemos estar seguros siquiera de su existencia real.

La construcción de toda teoría de ciclos del comportamiento colectivo debe afrontar una tarea difícil. Para ser convincente, tal teoría deberá ser endógena; es decir, deberá demostrarse que una fase surge necesariamente de la anterior (de sus contradicciones, en el lenguaje marxista), así como toda teoría útil del ciclo económico deberá mostrar cómo sigue necesariamente la etapa de depresión a la de auge anterior y viceversa. Si puede demostrarse que algunos eventos externos tales como las guerras o los inventos extraordinarios desempeñan un papel decisivo en la aparición de puntos de inflexión periódicos, el ciclo estará determinado en forma exógena, a menos que pueda demostrarse también que estos eventos no son realmente externos, sino que pueden tomarse como resultados del auge o de la depresión.

En el caso de los cambios ocurridos en el comportamiento colectivo sobre la dimensión de lo público y lo privado, generalmente puede imputarse gran parte de la responsabilidad a los eventos externos. Cuando gran número de ciudadanos se excitan y toman parte en alguna acción colectiva, la razón inmediata se encuentra a menudo en la agresión extranjera, en la intensificación de la opresión, o bien —como diría Tocqueville— en un principio de reforma. De igual modo, cuando los ciudadanos se absorben por completo en la atención de asuntos privados, tal comportamiento puede imputarse de ordinario a las oportunidades excepcionales para el progreso económico que se abren durante ese periodo o, por el contrario, a las crecientes dificultades económicas que obligan a la gente a concentrarse en la consecución de un empleo, su conservación y la satisfacción de las necesidades elementales. Otros factores exógenos importantes son la extensión y los cambios de las presiones y las repercusiones

externas: es más fácil la participación en una protesta pública cuando sólo se pierde tiempo en ese acto que cuando se arriesga la cabeza.

Es obvio que tales influencias y fuerzas externas que *estiran* a la gente hacia esta o la otra clase de comportamiento deben formar parte de todo relato histórico completo de los cambios ocurridos en el comportamiento colectivo. En efecto, tradicionalmente han recibido el lugar principal, o aun exclusivo, en tales relatos. Precisamente esta práctica es una buena razón para asumir la postura contraria, es decir, para señalar los factores de *empuje* olvidados que pueden encontrarse detrás de los cambios observados en el comportamiento. Éstos son precisamente los factores que propician una transformación de las preferencias de grandes masas de individuos cuando se movilizan por algún tiempo en la esfera privada o en la esfera pública y luego evalúan las experiencias consiguientes.

A veces, una apreciación correcta de tales factores endógenos enriquecerá sustancialmente las explicaciones convencionales de las transiciones de la esfera privada a la esfera pública. Tenemos un ejemplo en la primera Guerra Mundial. Las guerras modernas son eventos tan trascendentes que vuelven virtualmente inevitable la atención más acentuada a los asuntos públicos, pero su estallamiento suele explicarse por referencia a la rivalidad diplomática, la competencia económica o el conflicto ideológico, antes que a algún deseo de los ciudadanos por involucrarse más en los asuntos públicos. Sin embargo, la última explicación no es tan descabellada como parece a primera vista. El prolongado periodo de paz y de creciente prosperidad experimentado por Europa antes de la primera Guerra Mundial generó en algunos sectores importantes de las clases medias y altas un sentimiento de repulsión contra el orden, la seguridad, el espíritu de adquisición y la mezquindad del sistema burgués.[1] Para estos grupos, la guerra llegó como una liberación de la sensación de aburrimiento y vacuidad, como una promesa de la comunidad ansiada que trascendería la clase social, y como un retorno a

[1] Eric J. Leed, "Class and Disillusionment in World War I", *Journal of Modern History* 50, diciembre de 1978, p. 68.

la acción y el sacrificio heroicos. Algunos autores contemporáneos como Stefan Zweig trataron incluso de explicar en tales términos el hecho de que Europa haya ido a la guerra en 1914.[2] Ésta es sin duda una exageración, pero el desafecto acumulado por el prolongado periodo pacífico, "materialista", anterior a la guerra explica en gran medida su asombrosa popularidad inicial, lo que a su vez ayudó a determinar la forma, la duración y la intensidad que asumió la guerra. En su importante estudio sobre *The Great War and Modern Memory,* Paul Fussell ha señalado gráficamente el "lenguaje 'elevado', esencialmente feudal", que inmediatamente se popularizó a propósito de la guerra.[3] Este lenguaje reflejaba una postura ideológica antiburguesa, proheroica, que puede tener alguna responsabilidad en la negativa prolongada y trágicamente mortal de los generales de ambos bandos a reconocer las realidades nada heroicas de la guerra de trincheras.

Parece ser que el hincapié en los factores endógenos de la modificación del comportamiento colectivo sobre el eje privado-público puede arrojar nueva luz sobre los puntos de inflexión importantes. En general, este ensayo tratará de corregir el sesgo exógeno de las explicaciones anteriores y de conceder un papel más importante a las evaluaciones críticas que hace la gente de sus propias experiencias y elecciones como determinantes destacados de elecciones nuevas y diferentes. En esta forma, deberá otorgarse a la percepción, la autopercepción y la interpretación humanas, el papel que les corresponde en el desarrollo de los acontecimientos.

Debemos hacer un comentario introductorio final sobre el significado de la dicotomía privada-pública utilizada en este ensayo. Uno de los dos términos ofrece escasa dificultad: la

[2] Leed, p. 685.

[3] Nueva York y Londres, Oxford University Press, 1975, pp. 21-23. Irónicamente, cuando los ingleses regresaron a este lenguaje feudal y abrazaron la guerra como una oportunidad para el combate brillante, los alemanes los denunciaron como burdos traficantes y afirmaron que el heroísmo era su herencia exclusiva. Éste era el mensaje del egregio tratado sobre la guerra de Werner Sombart titulado *Händler und Helden* (Leipzig, Duncker & Humblot, 1915), donde se describe por supuesto a los alemanes como los *Helden* (héroes) y a los ingleses como los despreciables *Händler* (traficantes, comerciantes, tenderos).

acción *pública,* la acción de interés *público,* la búsqueda de la felicidad *pública,* son frases que se refieren a la acción realizada en el terreno político, a la participación del ciudadano en asuntos cívicos o comunitarios. El antónimo de lo público es más problemático. El contraste antiguo, muy debatido desde Aristóteles hasta el Renacimiento, se planteaba entre la *vita activa,* entendida entonces precisamente como una participación activa en los asuntos públicos, cívicos, y la *vita contemplativa,* referida al retiro de la vida activa y la abstención estudiada de toda participación en sus luchas y excitaciones inútiles, para dedicarse a la contemplación y la meditación filosófica.[4] Mientras que la vida contemplativa podría llamarse "privada", y a veces ha recibido ese calificativo, ya debe estar claro que no es la clase de vida privada que constituye el tema de este ensayo. Más bien, en un contexto más moderno, distingo aquí entre *dos variedades de la vida activa:* una es la *vita activa* tradicional que se ocupa por entero de los asuntos públicos, y la otra es la búsqueda de una vida mejor para uno mismo y su familia, entendiéndose lo "mejor" primordialmente en términos del mayor bienestar material. Por supuesto, éste es ahora el sentido común del contraste existente entre la búsqueda del interés público y la atención de los intereses privados propios.

Esta modificación del antónimo comúnmente aceptado de la acción en el interés público confiere a mi estudio una dimensión temporal. En un periodo anterior, se pensaba que los "hombres de calidad" afrontaban primordialmente la elección entre la vida pública o el retiro para dedicarse a la reflexión. Se prestaba escasa atención a los individuos —esclavos, siervos o simplemente pobres— que dedicaban la mayor parte de su tiempo a la búsqueda de la subsistencia. Resulta extraño que apenas hace poco tiempo se haya descubierto la existencia de una clase de vida muy activa, en la que participa también una porción cada vez más grande de las propias clases superiores, que no se ocupa del bien público en absoluto, sino que busca directamente la producción

[4] Hannah Arendt inicia su libro titulado *The Human Condition,* Chicago, University of Chicago Press, 1958, con una amplia discusión de la *vita activa* y la *vita contemplativa.*

y acumulación de riqueza privada. Este descubrimiento se hizo lentamente, con el ascenso del comercio y la industria en los siglos XVII y XVIII, y sólo a principios del siglo XIX se incorporó explícitamente al pensamiento político por obra de Benjamin Constant (véase el capítulo VI). Estrechamente ligado se encuentra el surgimiento, en el mismo periodo, de la idea de que la búsqueda de nuestros *intereses* privados, materiales, es una forma enteramente legítima de la conducta humana, que en efecto puede ser preferible, *desde el punto de vista de la sociedad*, a una vida de participación intensa en los asuntos públicos. En efecto, esta vida se veía ahora como una arena privilegiada para las *pasiones* más peligrosas de los hombres, tales como la ambición, la envidia y la búsqueda incesante de la gloria y el poder.

La dicotomía privada-pública, tema de este libro, tiene así mucho en común con el de mi ensayo reciente sobre la historia intelectual, *The Passions and the Interests* (Princeton University Press, 1977. Versión castellana del Fondo de Cultura Económica, 1979). Sin embargo, aquí procedo de manera muy diferente. Aunque de tiempo en tiempo realizo algunas excursiones por el campo de la historia política e intelectual, mi propósito principal no es histórico. Más bien ensayo una *fenomenología* de la participación y la decepción que trata de explicar los desplazamientos de los intereses privados a la acción pública y viceversa. Dada la naturaleza de tal empresa, este estudio no se desenvuelve dentro de un tiempo histórico específico sino que trata de describir las características generales de los procesos que ocurren reiteradamente durante un periodo prolongado. Sin embargo, las observaciones que acabamos de hacer acerca del surgimiento de la dicotomía privada-pública, tal como se entiende aquí, proveen un marco histórico temporal: es sólo desde que la persecución de los intereses privados ha sido reconocida amplia y explícitamente como un rival serio de la participación en los asuntos públicos, que el ciclo privado-público que describiremos aquí puede pretender alguna existencia.

I. SOBRE LA DECEPCIÓN

EL PAPEL DE LA DECEPCIÓN EN EL CAMBIO DE LAS PREFERENCIAS

TAL COMO se presenta, mi tema puede considerarse como un caso especial de un problema más general: cómo explicar el cambio de las preferencias, no sólo de la actividad orientada hacia lo privado a la actividad orientada hacia lo público y viceversa, sino en general del bien A al bien B, o de la actividad A a la actividad B. Dado que el cambio de los gustos o las preferencias es un hecho innegable de considerable importancia, sobre todo en las sociedades de Occidente, sería de esperarse que se hubiese acumulado una literatura abundante sobre este tema. En realidad, por lo menos en lo que se refiere a la economía, esta expectativa se ha frustrado en gran medida. La razón es que el análisis económico se basa en preferencias consideradas como dadas (aunque pueden cambiar ocasionalmente) como resultado de las necesidades fisiológicas y las propensiones psicológicas y culturales. Podríamos citar a muchos economistas y muchos libros de texto para quienes la economía no debe indagar las razones de las preferencias, y en tales negativas está implícito que es aún menos apropiado que los economistas investiguen cómo y por qué podrían cambiar las preferencias.

Tales aseveraciones acerca del campo propio de la economía "científica, positiva", se hacen a menudo en un tono tan molesto y un modo tan agresivo que podríamos sospechar la presencia de cierta sensibilidad y vulnerabilidad básica. En efecto, los críticos de la ortodoxia han convertido la supuesta constancia de los gustos y las preferencias en uno de los objetivos principales de su ataque al edificio neoclásico. El concepto de la "soberanía del consumidor", con su implicación de que los consumidores han adquirido sus gustos independientemente y pueden hacer que los productores se adapten a sus deseos por la forma en que "votan" con sus pesos en el mercado, ha sido ridiculizado en alto grado por

John Kenneth Galbraith y otros autores que hacen hincapié en la forma como se ven moldeados los gustos de los consumidores por las decisiones de producción y la publicidad de las grandes empresas.

Además, algunos economistas que no son particularmente hostiles a la estructura global del análisis neoclásico, sino que simplemente están insatisfechos con el peculiar agnosticismo de su disciplina en un área importante, han empezado a incluir recientemente los cambios de los gustos en sus modelos de comportamiento del consumidor y del mercado.[1] En efecto, un economista prominente, Tibor Scitovsky, ha recurrido a la psicología moderna en un esfuerzo original y estimulante por refinar nuestro entendimiento de la naturaleza y los elementos de la satisfacción del consumidor. En el proceso, Scitovsky ha hecho una aportación considerable al tema de la formación de las preferencias.[2]

El enfoque que quiero proponer aquí difiere sustancialmente de la mayor parte de estas obras; por esa razón, lo presentaré en forma directa, con escasa referencia a las aportaciones que, como la de Scitovsky, se relacionan con la mía en importantes sentidos.

Puedo enunciar sin dificultad mi aseveración básica: los actos de consumo, al igual que los actos de participación en los asuntos públicos, que se realizan porque se espera obtener así una satisfacción, también generan decepción e insatisfacción. Esto ocurre por razones diversas, en formas diferentes y en grados distintos, pero en la medida en que la decepción no se elimine totalmente por un ajuste instantáneo de las expectativas hacia abajo, todo patrón de consumo o de uso del tiempo lleva consigo, como dice la metáfora establecida, "las semillas de su propia destrucción". Aun en esta etapa inicial del argumento, vemos sin dificultad cómo podría surgir de esta proposición general una explicación de los cambios sistemáticos del comportamiento de consumo y de las actividades ciudadanas.

[1] *Véase*, en particular, a Carl Christian von Weizsacker, "Notes on Endogenous Change of Tastes", *Journal of Economic Theory*, 3, 1971, pp. 345-372, y los ensayos presentados por Robert A. Pollak, Edgar A. Pessemier y T. A. Marschak en una sesión sobre los "Cambios de las Preferencias del Consumidor" celebrada dentro de la 90a. Reunión Anual de la Asociación Económica Norteamericana, reproducidos en *American Economic Review*, 68, mayo de 1978, pp. 374-391.

[2] *The Joyless Economy*, Nueva York, Oxford University Press, 1976.

Mi tarea consiste en la demostración del vigor de la proposición básica que acabo de formular. Pero entonces, ¿es realmente necesaria? ¿No sabemos todos, por instinto y por intuición, y por los escritos de poetas y filósofos, que la decepción y el descontento son el destino eterno de los seres humanos, independientemente de su grado de distinción, riqueza o poder? Más tarde volveré a la idea de que los seres humanos, por oposición a los animales, nunca se satisfacen, que en su propia naturaleza se encuentra la imposibilidad de satisfacerse, de saciarse. Según se dice, Kant afirmó en una conversación con el historiador ruso Karamzin: "Demos a un hombre todo lo que desee y en ese mismo momento sentirá que este *todo* no es *todo*."[3] Se establece aquí una comparación implícita con las criaturas que sí se satisfacen, y se demuestra que, aun en el límite, la decepción es un elemento central de la experiencia humana. Esta llamada característica de la naturaleza humana se ha relacionado a menudo con la mortalidad del hombre y con la conciencia humana de esta mortalidad; también ha sido el punto de partida de algunas discusiones acerca de la existencia de Dios.

Debemos hacer tres observaciones. Primero, conviene estar conscientes de esta dimensión de naturaleza humana de nuestro concepto: aunque esta dimensión será excluida de gran parte de nuestra discusión, siempre estará latente en el fondo. Segundo, es probable que un examen de la historia intelectual de este tema revele que el énfasis en el aspecto "insaciable", "eternamente insatisfecho" de la naturaleza humana *es característico de cierta fase de la civilización occidental*, de modo que quizá pueda decirnos algo muy útil acerca del vigor y la generalidad peculiares de los sentimientos de decepción ante la riqueza material en cierto lugar y

[3] Citado de N. M. Karamzin, *Letters of a Russian Traveller, 1789-1790*, Nueva York, 1957, pp. 40-41, en Joseph Frank, *Dostoievski, The Seeds of Revolt, 1821-1849*, Princeton, Princeton University Press, 1976, p. 57; cursivas en el original.

cierto momento de la historia (véase el capítulo III). Tercero, trataremos de *no* apelar aquí a la naturaleza humana para explicar la decepción, sino relacionar esta decepción con algunos aspectos específicos de la estructura y el desarrollo económicos. Si los economistas han pasado por alto el fenómeno, es probable que ello se deba precisamente a su creencia de que tiene *sólo* un aspecto metafísico o de "naturaleza humana" que puede omitirse sin peligro porque afectará por igual a todas las actividades del consumo humano, de modo que generará un "descuento" uniforme, por decirlo así, de todas las satisfacciones. Entonces podría considerarse la tendencia a la decepción como una debilidad desafortunada y perversa de la naturaleza humana, algo que no existiría si el hombre fuese un "actor más racional". Siempre que se satisfagan las necesidades básicas, y que esté aumentando el bienestar medido por el consumo y el ocio, los individuos debieran sentirse mejor; si no ocurre así, peor para ellos: el economista determinará que *están* en mejor situación.

Es posible entonces que la disposición general de los seres humanos a sentirse decepcionados nos haya ocultado la existencia de *variaciones* importantes en la incidencia y la intensidad de la decepción, en momentos diferentes y en relación con actividades y bienes diferentes. En todo caso, tomaré aquí una hoja de un libro antiguo y tomaré a los individuos como realmente son y no como algunas autoridades (en este caso los economistas) creen que debieran comportarse. A fin de avanzar en tal exploración, señalaré en primer término algunas características elementales del consumo humano que extrañamente parecen haber pasado desapercibidas.

Antes de realizar cualquier actividad, incluida la del consumo, los individuos formulan un *proyecto.* Una parte de este proyecto son ciertas imágenes mentales, o *expectativas,* acerca de su naturaleza y acerca de la clase y el grado de la satisfacción que brindará la actividad. La existencia independiente del proyecto con sus expectativas implica que puede diferir considerablemente de la realidad experimentada cuando el proyecto se ejecute, es decir, cuando efectivamente se realice el consumo. De aquí deriva la posibilidad de la decepción, o quizá de su opuesto. No prestaremos

mucha atención al último caso simplemente porque parece ocurrir muy raramente, por comparación con el primero. Este sesgo de nuestra investigación encuentra cierta justificación en un sesgo similar del lenguaje: al parecer no existe en ningún idioma una palabra *singular* que sea el antónimo de la decepción; debemos utilizar, en consecuencia, alguna construcción tal como "sorpresa agradable".[4] La razón reside, probablemente, en el hecho de que es mucho más común que las expectativas superen a la realidad y no que la realidad supere a las expectativas. Vemos esto más claramente si observamos la palabra alemana que designa la decepción, *Enttauschung* ("des-engaño"). Aquí el significado general del fracaso de las expectativas ha sido desplazado por una de sus variedades: la palabra significa literalmente el hecho de deshacer o descubrir un error de juicio, de modo que podríamos esperar que se refiriera a cualquier clase concebible de expectativas erradas; pero aquí ha asumido el significado específico de la decepción, presumiblemente porque los errores que en efecto se cometen la mayor parte del tiempo son los de esperar demasiado de la realidad.[5] Debemos advertir que, cuando se trata de la experiencia efectiva y no de las expectativas, el idioma no tiene un sesgo pesimista similar: hay muchos términos —felicidad, alegría, éxtasis, etc.— que denotan experiencias agradables en sí mismas. Esto

[4] Los economistas han usado el término de "beneficios aleatorios" para denotar las ganancias inesperadas. Pero el término denota el *hecho* de obtener beneficios mayores que los esperados, más bien que los *sentimientos* conectados con ese evento. Tampoco puede traducirse el término a otros idiomas: simplemente hablamos aquí de beneficios inesperados.

[5] Además, hay varios términos con significados similares al de la decepción, como la desilusión y el desencanto, y estos términos sugieren que las expectativas esperanzadas eran una ilusión desde el principio. La idea parece ser aquí que toda expectativa esperanzada contiene siempre un elemento de ilusión, de modo que, por su propia naturaleza, la realidad nunca puede alcanzar su nivel, mucho menos superarlo. Este pensamiento se lleva a su conclusión final en ciertos usos del español (por ejemplo en Argentina), donde la palabra *ilusión* se usa como sinónimo de *esperanza.* En francés, los términos *décevoir* y *déception* eran equivalentes al inglés *to deceive* (engañar) y *deception* (engaño) (del latín *decipere)* hasta el siglo XVI, y luego asumieron lentamente su significado actual de "decepcionar" y "decepción". Esta evolución del significado testimonia una verdad importante: la decepción esencial a la que están sujetos los seres humanos es la de las esperanzas que ellos mismos fabrican.

vuelve más significativa aún la asimetría del lenguaje respecto de las confrontaciones entre las expectativas y la experiencia.

CUANDO SE TOMA LA DECEPCIÓN EN SERIO

Varios cambios del comportamiento colectivo se vuelven más inteligibles si se toma en serio el concepto de la decepción. En los capítulos siguientes pondremos a prueba la capacidad de persuasión de esta aseveración, cuando exploremos las variedades de la decepción con las búsquedas alternadas de la felicidad privada y pública. Pero antes de iniciar este viaje debemos discutir algunos problemas generales derivados del tema escogido.

Consideremos en primer término una objeción metodológica al estudio propuesto. El argumento de este libro se desarrollará en gran medida en términos de la experiencia del consumidor-ciudadano individual, o a lo sumo en términos de la familia individual. En consecuencia, surge el conocido problema de la relación existente entre las variables microeconómicas y las macroeconómicas. Si se formula un argumento convincente a favor del ciclo privado-público-privado (debido a las decepciones sucesivas) en el caso de un individuo, ¿qué significa esto al nivel social? No necesariamente mucho: la decepción total ante las actividades de consumo privado (o ante las actividades públicas) podría ser aproximadamente constante a través del tiempo, porque algunos grupos sucesivos de ciudadanos-consumidores sean a su vez víctimas de la decepción. Así ocurriría, por ejemplo, si la decepción se relacionara exclusivamente con la edad y el ciclo vital y no hubiese auges de nacimientos o declinaciones subsecuentes de la tasa de natalidad.[6] Pero la decepción total podría variar a través del tiempo si algunos grupos sociales importantes vivieran al mismo tiempo ciertas experiencias nuevas de consumo con una potencialidad de decepción particularmente grande. Éstos son los procesos que enfocaré

[6] En cuanto a los ciclos de optimismo y pesimismo generados por las oleadas demográficas de esta clase, *véase* a Richard Easterlin, *Birth and Fortune: The Impact of Numbers on Personal Welfare*, Nueva York, Basic Books, 1980.

primordialmente cuando trate de explicar el hecho de que algunos grupos grandes pasen a veces juntos de la búsqueda de una clase de felicidad a la de otra clase. En consecuencia, prestaré atención particular a los cambios estructurales del consumo masivo que ocurren en el curso del crecimiento y el desarrollo económicos y que pueden ir acompañados del surgimiento de la variedad de decepción más sólida que examinaremos más adelante.

En cierto sentido, este enfoque plantea algunos interrogantes acerca de la existencia de ciclos privado-público genuinos. Se define presumiblemente un ciclo como un proceso en el que ciertas fuerzas idénticas son responsables una y otra vez del traslado de la economía o la sociedad de una fase a la siguiente. Pero si las fuerzas generadoras de la decepción están conectadas en gran medida con una fase específica y por ende no recurrente del proceso de crecimiento histórico, no podrá haber ninguna seguridad de que tales fuerzas vuelvan a surgir. Sin embargo, ciertos movimientos similares de decepción o repulsión han aparecido reiteradamente en el curso del desarrollo capitalista, aunque las experiencias de consumo específicas que originaron estos movimientos eran diferentes cada vez. En el capítulo III examinaré este retroceso extraño y especularé acerca de algunas de sus razones.

Además, no se niega que ciertos eventos externos (guerras, revoluciones, etc.), desempeñan un papel importante en la elevación repentina y sustancial del grado de participación en los asuntos públicos. Como se indicó en la Introducción, tales eventos pueden ser causados en parte por las decepciones de la fase privada anterior, pero una vez surgidos pueden atraer a toda clase de personas e imponer así una sincronización de los intereses públicos y por ende del ciclo público-privado. Lo mismo se aplica a los periodos de rápido crecimiento económico; tal crecimiento induce similarmente a grandes grupos de personas para que se concentren durante algún tiempo en sus asuntos privados, de modo que sufrirán juntos todas las experiencias de decepción que puedan presentarse durante esa fase.[7]

[7] En la p.   se encuentra otra observación sobre el problema microeconómico.

En seguida me ocuparé de dos objeciones contra el énfasis que se propone en la decepción como una fuerza impulsora de los asuntos humanos. La primera surge de la teoría psicológica de la disonancia cognoscitiva. De acuerdo con esta teoría, las personas que han realizado una compra o un compromiso se esforzarán considerablemente, en aras de la paz mental y la "consistencia cognoscitiva", por *reprimir* las pruebas y la información que tiendan a demostrar que pudieron haber cometido un error y quizá los espere una decepción. En una de las aplicaciones primeras y más conocidas de la teoría, se descubrió que los compradores de automóviles leen anuncios de diversos automóviles *antes* de su compra, pero una vez que han seleccionado un Chevrolet, por ejemplo, se concentrarán en los anuncios del Chevrolet. Así buscan una confirmación de su buen juicio y evitan la información "disonante". Éste es un hallazgo interesante, sin duda, aunque en una perspectiva histórica parezca condicionado un poco por el conformismo de los años cincuenta, el decenio en que se elaboró la teoría.[8] Pero su intención no pudo haber sido la abrogación de la decepción, la negación de su existencia o su importancia como una experiencia humana. Seguramente es improbable que el comprador de un Chevrolet cuya máquina se rompa, de modo que empiece a salir humo blanco por el mofle,[9] reaccione favorablemente ante los anuncios de los Chevrolet. Es obvio que existen límites para la clase de autoengaño postulada por la teoría de la disonancia cognoscitiva.

En efecto, podemos reinterpretar los hallazgos de la teoría: la negación de la realidad que se practica testimonia el *poder* y la *vitalidad* de la experiencia decepcionante. Recurrimos a toda clase de estratagemas ingeniosas y acciones retardantes, antes de admitir que estamos decepcionados, en parte sin duda porque sabemos que la decepción podrá imponernos

[8] La Stanford University Press publicó en 1957 la obra de Leon Festinger titulada *A Theory of Cognitive Dissonance*. Algunos de sus ensayos básicos se publicaron varios años antes.

[9] Como lo relata vívidamente Penny Addiss, "The Life History Complaint Case of Martha and George Rose: 'Honoring the Warranty' ", en Laura Nader, comp., *No Access to Law: Alternatives to the American Judicial System*, Nueva York, Academic Press, 1980, pp. 171-189.

una dolorosa revisión de nuestras preferencias y prioridades. Al mismo tiempo, el conocimiento de estos procesos psicológicos permite un entendimiento de la configuración probable de la experiencia decepcionante. La decepción tendrá que traspasar con frecuencia cierto umbral antes de que se admita conscientemente, pero entonces, justamente por efecto de las anteriores acciones retardantes, podrá experimentarse "con creces".[10]

La segunda objeción al hecho de que se conceda tanta importancia al concepto de la decepción deriva de los supuestos que suele formular el economista acerca del comportamiento racional y el aprendizaje. Una razón para que los economistas no se hayan preocupado por la potencialidad de decepción de diversas experiencias de consumo, es el supuesto clásico del conocimiento perfecto. Según este postulado, se supone que los individuos calibran sus compras y los usos de su tiempo comparando sus preferencias, perfectamente conocidas por ellos, con el mundo de las experiencias de consumo disponibles, también perfectamente conocido. En estas circunstancias irreales, se excluye casi por definición la idea de que podamos descubrir nuestras preferencias *reales* en el acto del consumo, de modo que podamos modificar en consecuencia nuestras preferencias anteriores. Aprovechando algunas sugerencias anteriores de Herbert Simon y Charles E. Lindblom, la teoría general de la decisión se ha vuelto más refinada en los últimos dos o tres decenios al incluir la incertidumbre, la ignorancia y la complejidad; varios autores han admitido que los tomadores de decisiones modificarán sus probabilidades y sus utilidades como resultado de la información adquirida a través de sus propias acciones y experiencias.[11] Pero los modelos derivados de tales ideas han permanecido a un alto nivel de abstracción y no se han aplicado a la teoría del consumo.

[10] *Véase* una crítica similar de la teoría de la disonancia cognoscitiva en mi libro titulado *Exit, Voice, and Loyalty*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970, pp. 92-95 y Apéndice E. (Versión castellana del Fondo de Cultura Económica, 1977.)

[11] *Véase*, por ejemplo, a Richard M. Cyert y Morris H. De Groot, "Adaptive Utility", en R. H. Day y T. Groves, comps., *Adaptive Economic Models*, Nueva York, Academic Press, 1975, pp. 223-246.

Ocurre que un grupo importante de compras de los consumidores ha sido bien modelado por el supuesto clásico, no refinado, del conocimiento perfecto. Gran parte del consumo es típicamente repetitivo, de modo que el consumidor conoce bien los gustos y los bienes que los satisfacen. En consecuencia, son muy pequeñas las brechas surgidas entre las expectativas y la experiencia, y los consumidores pueden cerrarlas de manera continua y rápida reduciendo las expectativas, cambiando las compras en la ocasión siguiente, o de ambas maneras. Esta observación conduce a una primera tipología por cuanto revela de inmediato que la potencialidad para una decepción perdurable y grave varía considerablemente de una clase de compra a otra: el aprendizaje y la reacción ante la decepción anterior es algo fácil, rápido y sólo genera modificaciones marginales del consumo cuando se repite frecuentemente la compra. Así ocurre por ejemplo con los alimentos y otros bienes no durables que se compran todos los días, cuyo valor es pequeño en relación con el ingreso. En el caso de tales compras, toda experiencia decepcionante se incluye rápidamente en la evaluación comparativa que hace el consumidor de diversos bienes, de modo que nunca perdura durante largo tiempo la brecha que media entre las expectativas y la experiencia. En estas condiciones, la decepción podría eliminarse por sí sola y suavemente. Ocurre de modo muy diferente con los bienes durables, únicos, cuyo valor es grande en relación con el ingreso, de modo que su compra no puede o no debe repetirse frecuentemente (o jamás, en el caso de bienes verdaderamente únicos). En el caso de los bienes durables, además, su presencia continua constituye un recordatorio molesto de cualquier decepción que hayan ocasionado. En tales circunstancias, la decepción será relativamente sólida, es decir, no fácilmente liquidable; también será estrujante para quienes la experimentan, podría llegar a tener una existencia independiente y a afectar el clima social y cultural. Y es más importante aún el hecho de que producirá probablemente algunas modificaciones nada marginales de los patrones y las actividades de consumo.

Me ocuparé aquí principalmente de tal decepción relativamente sólida, a la que podríamos llamar "no biodegradable", en el lenguaje de la ecología y la contaminación. Dada la naturaleza de los bienes y servicios involucrados, la variedad no biodegradable de la decepción se encontrará sobre todo en las sociedades más ricas y particularmente en las sociedades donde aparezca por primera vez una demanda sustancial de tales bienes, es decir, donde ocurra la transición a una riqueza mayor. En el capítulo siguiente veremos algunos ejemplos. Pero aun en el caso de las experiencias de consumo ordinarias, repetitivas, donde la respuesta a las decepciones asume la forma de un paso inmediato a otras variedades o de la reducción de las expectativas en la próxima ocasión, el ajuste no es tan suave como pudiera creerse. El cambio a otras variedades provoca costos de búsqueda, y la reducción de las expectativas también tiene un costo: su necesidad se siente como una pérdida y una decepción.

La idea de que los consumidores pueden calibrar sus compras en forma tal que se aproximen de modo asintótico a la cantidad óptima de cada bien es así generalmente errada, en mayor medida en algunos casos que en otros, desde luego. Las compras excesivas de los consumidores y la decepción consiguiente forman parte de los procesos de *tâtonnement* del mercado, que se asemejan más de lo que quisiéramos admitir a la experiencia humana general que tenía en mente William Blake cuando escribió: "Nunca sabemos lo que es bastante antes de saber lo que es demasiado."[12]

Habiéndome defendido contra las posibles objeciones a la importancia que estoy atribuyendo a la experiencia de la decepción, estoy listo para pasar a la ofensiva. Armado con el modelo de un ciudadano-consumidor que experimenta cambios sistemáticos de sus preferencias en respuesta a diversas oleadas de decepción, puedo cuestionar el realismo del análisis económico de la satisfacción del consumidor y también el de las concepciones sociológicas más amplias de los elementos constitutivos de la felicidad humana.

Veamos en primer término el conocido análisis económico del consumidor: aquí los individuos tienen necesidades y deseos diversos entre los que realizan elecciones e intercam-

[12] William Blake, *The Marriage of Heaven and Hell*, placa 9, línea 7.

bios para llegar a alguna posición óptima a precios de mercado dados y con preferencias dadas de ingreso y ocio. Por supuesto, los economistas reconocen que algunas actividades muy valiosas, como el cultivo de las amistades y de los lazos familiares, la participación en asuntos públicos, etc., no tienen ningún precio específico, pero esta complicación se descarta lacónicamente por la observación de que todas estas actividades consumen tiempo y por lo tanto tienen precios implícitos en términos del ingreso (y de las actividades de consumo que requieren el paso del tiempo) sacrificados.[13]

Otros científicos sociales han criticado esta modelación de la búsqueda humana de satisfacción y felicidad. En primer lugar acusan a los economistas de invertir las cosas al extender a todas las actividades humanas un análisis sólo apropiado para el mercado. Señalan la investigación demostrativa de "los propios bienes, y el ingreso necesario para comprarlos, se relacionan sólo débilmente con las cosas que hacen felices a los hombres: la autonomía, la autoestima, la felicidad familiar, el ocio libre de tensiones, la amistad".[14] En segundo lugar, no sólo resultan difíciles de comparar los deseos monetarios y los deseos no monetarios, sino que los arreglos sociales tienen a menudo el efecto específico y el propósito probable de asegurar que actividades tales como la adoración, el luto, las visitas familiares, la participación en los asuntos públicos (a través del voto y en otras formas) no se comparen con las actividades productoras de ingreso o de consumo: la mayor parte de las actividades no monetarias antes citadas se consideran deberes precisamente por esa razón. En otras palabras, una buena parte de nuestros arreglos sociales tratan de *impedir* esa igualación en el margen de las satisfacciones derivadas de nuestras diversas actividades que constituye el meollo del modelo económico.

[13] La observación de que toda actividad consume tiempo escaso es crucial para la aseveración de que todas las tareas humanas caen bajo la perspectiva del análisis económico neoclásico. En este sentido, el análisis del tiempo que hace Gary Becker como un bien limitado en "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal*, núm. 75, septiembre de 1965, pp. 493-517, es la piedra miliar de su intento por captar los aspectos más variados del comportamiento humano "desde el punto de vista económico".

[14] Robert E. Lane, "Markets and the Satisfaction of Human Wants", *Journal of Economic Issues*, núm. 12, diciembre de 1978, p. 815. Este párrafo se basa en gran medida en este excelente ensayo, el que abunda también en referencias de pie de página a la literatura sociológica y psicológica sobre la satisfacción de los deseos.

Desde mi punto de vista, esta crítica no es suficientemente profunda, aunque no deja de ser interesante y pertinente. Todavía parte de la premisa de un amplio conjunto de deseos, todos los cuales claman por una satisfacción simultánea. Los psicólogos y los sociólogos se han interesado mucho más que los economistas por la composición efectiva de los deseos humanos, es decir, por los elementos básicos de la "felicidad". Aquí el procedimiento general ha sido el examen del escenario social y el comportamiento humano mediante la observación y la introspección, para elaborar alguna plausible lista y jerarquía de necesidades que hagan alguna aportación importante al sentimiento de bienestar, desde la alimentación hasta la amistad y el sentimiento de valor intrínseco, desde el "tener" hasta el "ser". Por estos lineamientos se ha realizado una cantidad enorme de investigación sobre los elementos constitutivos de la felicidad, sobre todo desde que los sociólogos descubrieron que es posible *preguntar* a los individuos si son felices (y más felices ahora que el año pasado, etc.), y relacionar tales hallazgos no sólo con el ingreso sino también con otras variables tales como la autonomía, la autoestima, etcétera.

El problema de tales estudios es que todavía se aproximan demasiado al supuesto original del economista en el sentido de que el consumidor lleva consigo un universo de deseos de intensidad conocida que compara con los precios. Tanto el economista como el sociólogo que investiga la felicidad piensan en términos de individuos que persiguen un conjunto de metas fijas o que operan en términos de un conjunto de valores conocidos. Me parece que ésta es una visión errada del comportamiento de hombres y mujeres. *El mundo que estoy tratando de entender en este ensayo es un mundo donde los hombres creen que desean una cosa y cuando la obtienen descubren con desaliento que no la desean tanto como creían o no la desean en absoluto, y que en realidad desean otra cosa, cuya existencia casi ni sospechaban. Nunca operamos en términos de una jerarquía comprensiva de va-*

lores establecidos por algún psicólogo que investigue las diversas actividades y "necesidades" de la humanidad, sino que en cualquier punto dado de nuestra existencia real —y eso se aplica a menudo también a sociedades enteras— perseguimos *algunas* metas que luego son sustituidas por otras.

Éste es el proceso que trataré de volver inteligible aquí. Reconozco como una limitación importante de este estudio el hecho de que sólo me ocupo del cambio de las metas de consumo privado a la acción en aras del interés público y viceversa. Sin duda habrá otros desplazamientos, como el que va de la maximización del ingreso a la búsqueda de una variedad de la felicidad privada diferente a través del cultivo de las relaciones familiares y amistosas o de otras formas de un estilo de vida "posmaterialista".[15] Pero tengo dos argumentos que justifican la decisión de limitarme al ciclo de privado-público. Primero, había necesidad de empezar en alguna parte; la tarea que me había impuesto era tan novedosa y ardua que no podía aspirar a penetrar a territorios nuevos por todas partes a la vez. Segundo, lo que es más importante, el movimiento ocasional de gran número de personas a la arena pública tiende a tener consecuencias históricas tan profundas que este desplazamiento particular tiene un interés particular para el entendimiento del cambio social, aunque sólo lo realice una fracción pequeña de la población total de un país.

Una observación final: el concepto de la decepción no puede entenderse en sus verdaderas proporciones si no apelamos a algunas de las cuestiones más filosóficas que, como dije antes, no pueden dejar de latir en el fondo de mi tema. Sólo se superará por completo la tendencia a considerar la decepción como un irritante temporal que impide la obtención de una solución óptima por parte de un consumidor que aprende de continuo mientras no se entienda que la eliminación de decepción, el cierre oportuno de cualquier brecha que surja entre las expectativas y la realidad, no se aceptará

[15] *Véanse* algunos datos sobre el surgimiento de tal estilo de vida en las democracias occidentales en Ronald Inglehart, *The Silent Revolution, Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton, Princeton University Press, 1977.

sin algún cuestionamiento de su viabilidad o de su conveniencia.

El argumento acerca de la viabilidad (o mejor dicho acerca de la ausencia de viabilidad) es sencillo. Como sugerí antes, las sociedades humanas tienen un margen muy amplio para el deterioro a causa de uno de sus logros característicos: el excedente existente por encima del nivel de subsistencia.[16] Una vez extendida esta proposición del nivel social al nivel individual, podrá asignarse un nuevo significado al proverbio gastado de *errare humanum est* o "Es de humanos errar". Entendido de ordinario como una invitación a la comprensión de un error ocasional, el proverbio puede reinterpretarse totalmente en el sentido de que la comisión de errores es una *facultad* exclusivamente humana. En otras palabras, el significado del proverbio no es "errar es de humanos", sino "sólo los humanos yerran". En toda la creación, sólo el hombre está *facultado* para cometer errores y de vez en cuando utiliza esta facultad al máximo. Lichtenberg, el científico y aforista alemán del siglo XVII, se refirió a este significado cuando escribió: "Cometer errores es también *humano* en el sentido de que los animales cometen pocos errores o ninguno en absoluto, con la posible excepción de los más inteligentes de ellos."[17] Si se acepta que la comisión de errores es la contrapartida inevitable del propio ascenso del hombre por encima del nivel de subsistencia y de la existencia animal, se seguirá otra inevitabilidad: la del lamento y la decepción derivados de los errores de nuestros procedimientos que seguramente no estaban empedrados de buenas intenciones sino también de elevadas expectativas de no cometer errores. Vemos así que no es grande la probabilidad de superar alguna vez la decepción. Pero suponiendo que tal cosa fuese posible, ¿sería deseable?

Una vida llena de decepciones es algo triste, pero es posible que una vida sin decepción alguna no sea tolerable en

[16] *Exit, Voice, and Loyalty*, pp. 6-7.

[17] Georg Christoph Lichtenberg, *Aphorismen, Schriften, Briefe*, Munich, Hanser, 1974, p. 139. También se afirma que C. S. Peirce creía que "el hecho más distintivo de las vidas de los hombres es la existencia de sus errores". *Véase* a R. Jackson Wilson, *In Quest of Community: Social Philosophy in the United States, 1860-1920*, Nueva York, Wiley, 1968, pp. 47-48.

absoluto. Porque la decepción es la contrapartida natural de la propensión del hombre a contemplar perspectivas y aspiraciones maravillosas. ¿Es esta propensión desafortunada e irracional? Dada la certeza de la muerte (por lo menos), ¿cómo sería la vida sin la producción siempre renovada de tales expectativas y aspiraciones productoras de decepciones? En otras palabras, el "costo" de las decepciones puede ser menor que el "beneficio" generado por la capacidad del hombre para acariciar una y otra vez la idea del éxtasis y la felicidad, por llena que esté de decepciones. Como exclama un amigo de Don Quijote cuando el Caballero de la Triste Figura ha sido curado de su locura, hacia el final de su vida:

> ¡Dios te perdone por el daño que has causado en todas partes al tratar de volver a la cordura a este loco divino! ¿No ves, Señor, que el beneficio que podría seguirse de la cordura de Don Quijote jamás se igualará al placer que produce con sus locuras?[18]

Es esta clase de cálculo de beneficio-costo la que se plantearía fundamentalmente si algún día se eliminara la decepción.

[18] Libro 2, capítulo 65.

II. VARIEDADES DE LA DECEPCIÓN DEL CONSUMIDOR

LA DECEPCIÓN es una experiencia tan común y por ende tan aparentemente transparente que nadie parece haberse interesado por la exploración de su naturaleza, sus componentes y sus variedades en forma sistemática. En este capítulo me interesan sobre todo las decepciones que acompañan al consumo privado de bienes y servicios. Es evidente que estas no son las únicas decepciones posibles en nuestras actividades privadas. Una categoría muy importante de las decepciones se refiere a la experiencia del empleo. No nos ocuparemos aquí de esta categoría porque existe una literatura abundante sobre la satisfacción y la insatisfacción del empleo en la que han empezado a participar activamente los economistas,[1] y también porque sospecho que una razón poderosa de la insatisfacción en el empleo podría conectarse con la satisfacción general que experimentan los trabajadores como miembros de la sociedad y por ende también como consumidores, más bien que con las características del empleo como suele suponerse. En virtud de que los empleos se consideran primordialmente en nuestra sociedad como medios para la obtención del ingreso que a su vez sirve para pagar el consumo, la calidad de la experiencia del consumo —o la calidad de la experiencia vital en general— podría reflejar fácilmente la calidad de la experiencia del empleo. Ésta es precisamente la conclusión de un estudio reciente de la aparente disminución de la satisfacción del empleo ocurrida en el curso de los años setenta en los Estados Unidos. Habiendo sometido a prueba, sin éxito, algunas explicaciones que relacionan la declinación con diversas características del empleo, el autor concluye: "la declinación reciente de la satisfacción en el empleo [...] puede tener muy poco que ver con

[1] *Véanse* los ensayos sobre "Quality of Working Life", de Karl-Olof Faxém, Richard B. Freeman y Lester C. Thurow, en *American Economic Review*, núm. 68, mayo de 1978, pp. 131-143; y Graham L. Staines, "Is Worker Dissatisfaction Rising?", *Challenge*, núm. 2, mayo/junio de 1979, pp. 38-45.

los empleos o las condiciones del empleo. Es posible que estemos contemplando un desajuste social mucho más amplio".[2]

Sin aceptar necesariamente esta tesis, me concentraré aquí en el mundo de los objetos y los gastos de consumo como fuentes posibles y diferentes de decepción y descontento. La idea de que algunos bienes pueden tener una potencialidad de decepción mayor que otros se encuentra presente, aunque a un nivel de agregación muy alto, en un pasaje brillante de Georg Simmel en la *Philosophy of Money* (1900). Simmel distingue entre el dinero, por una parte, y todos los bienes de consumo por la otra, y señala que, en la medida en que se desea el dinero sólo para el propósito de la acumulación (por los avaros, por ejemplo), su posesión es inmune a la decepción.[3] La razón de esto es el carácter abstracto del dinero que es "una cosa absolutamente desprovista de calidad" y por lo tanto totalmente conocida: un dólar es un dólar, mucho más que una rosa es una rosa. Aquí reside la diferencia psicológica principal entre el dinero y otros bienes que son paradójicamente *más ricos* que el dinero por cuanto "albergan sorpresas o decepciones" experimentadas en el curso de su uso.[4]

En este capítulo trataré de llevar adelante la investigación iniciada por Simmel y examinaré algunas de las razones de que, *dentro* del universo de los bienes, la potencialidad de decepción de algunas categorías de bienes pueda ser mayor que la de otras categorías. Mi método será inductivo más bien que deductivo; principiaré con algunas subdivisiones bien establecidas entre las compras de los consumidores, tales como los bienes duraderos y no duraderos, o los bienes y los servicios, y luego examinaré si algunas de estas subcategorías tienen alguna característica inherente que propicie una inclinación particularmente alta (o baja) hacia la decepción. Una vez identificadas las características en cuestión, tenderán a definir conjuntos de bienes que no corresponden precisamente a las categorías simples que se han construido para fines enteramente diferentes. Veamos en seguida un buen ejemplo de este procedimiento.

[2] Staines, "Worker Dissatisfaction", p. 44.

[3] *Philosophie des Geldes*, Leipzig, Duncker & Humblot, 1907, 2a. ed., pp. 55-56.

[4] Por el contexto de este pasaje, es claro que Simmel estaba pensando casi exclusivamente en términos de *decepciones*: en las páginas inmediatamente precedentes se refiere ampliamente a la "terrible discrepancia existente entre el deseo y la satisfacción", y también a la "inconmensurabilidad a menudo trágica, a menudo cómica, existente entre el deseo y la satisfacción". Mi observación semántica anterior (*véase* la p. 13) se confirma por el pasaje citado en el texto. Simmel trató aquí de ser equilibrado entre la decepción y su contrario, pero el idioma no colaboró porque no tiene un término compacto que pueda usarse como antónimo de "decepción". En consecuencia, Simmel se ve grotescamente obligado a usar el término "sorpresa" (*Uberraschung*), que es un término estrictamente neutral —una sorpresa puede ser agradable o desagradable—, como lo opuesto a la "decepción" (*Enttauschung*), de valor negativo.

La posición privilegiada de los bienes verdaderamente no durables

En esta sección y la siguiente utilizaré algunas de las distinciones conceptuales, tomadas de la psicología, que Tibor Scitovsky ha propuesto recientemente para explicar por qué nuestra economía es "triste". Su punto de partida es la noción de la *excitación* del sistema nervioso: cuando la excitación es demasiado intensa, el resultado es la *incomodidad* en forma de hambre, sed o dolor físico; y cuando es demasiado escasa se produce el aburrimiento, otra clase de incomodidad, peculiarmente humana. Cuando cualquiera de estas dos variedades de la incomodidad surge de diversas actividades de consumo destinadas a satisfacer deseos o a aliviar el aburrimiento, el resultado es el *placer* y la *incomodidad:* el placer es la experiencia del traslado de la incomodidad a la comodidad, mientras que la comodidad se alcanza en el punto de llegada. De aquí surge una contradicción entre el placer y la comodidad: ésta debe sacrificarse temporalmente para experimentar el placer.

Aunque contrasta así la comodidad con el placer, Scitovsky se olvida en gran medida de los placeres que tienen su origen en diversos impulsos (alimentación, sexo, sueño), y en la satisfacción consiguiente de deseos primarios, para concentrarse en los placeres que se producen cuando se evita el

aburrimiento, en lo que llama "estimulación".[5] Su razonamiento es que, en las sociedades ricas de las que se ocupa primordialmente, la satisfacción de deseos puede darse por sentada y se ve desplazada por la estimulación como fuente de placer. Esta concentración en la estimulación y en la medida diferente en que se practica a través de diversos mecanismos por los consumidores de distintas sociedades ricas, es fundamental para la afirmación de Scitovsky en el sentido de que los consumidores estadunidenses padecen una deficiencia de estimulación por comparación con los europeos occidentales. Como quiera que ello sea, parece lamentable que haya olvidado Scitovsky casi por completo la porción muy considerable de nuestros placeres que derivan todavía de la satisfacción de nuestras necesidades fisiológicas, por ricos que seamos. En virtud de que estas necesidades son recurrentes, la comodidad cede automáticamente su lugar a la incomodidad con el paso del tiempo, de modo que puede iniciarse de nuevo el viaje de regreso a la comodidad que produce placer. Nos referimos aquí a placeres verdaderamente paradigmáticos: sencillos, familiares, pero intensos e indefinidamente renovables mientras estemos vivos. Un examen más detenido de los bienes que proveen estos placeres resulta útil como un primer paso hacia la evaluación de la potencialidad de decepción relativa de diversas compras de bienes de consumo.

Todos conocemos el adagio que dice: "Las mejores cosas de la vida son gratuitas." Ahora propondré la variante siguiente, sólo ligeramente más compleja: "Algunos de los placeres más durables (es decir, renovables) y menos susceptibles de producir decepciones en la vida son los derivados de los bienes no durables que se *consumen* literalmente, que se desvanecen en el acto del consumo." La división del universo de bienes de consumo implícita en esta aseveración difiere un poco de la que suele hacerse entre los bienes durables y no durables. La última categoría contiene convencionalmente algunos renglones tales como la ropa y el calzado. Pero desde el punto de vista de la generación de placer y la potencialidad de decepción, la distinción importante se

[5] *Joyless Economy*, p. 79.

establece entre los bienes *verdaderamente* no durables, primordialmente los alimentos y los combustibles, que deben desvanecerse en la mayor medida posible (excepto por los productos de desperdicio que idealmente no debieran existir en absoluto) en el proceso del consumo, y todos los bienes cuyo deterioro y desgaste derivados del uso o del paso del tiempo se aceptan sólo como imperfecciones inevitables. Los alimentos tienen una capacidad especial para proveer placer basada en la recurrente necesidad fisiológica de la energía que proveen al cuerpo. Los alimentos desaparecen precisamente en el proceso de transmitir su energía al cuerpo, y su desaparición es esencial para el placer experimentado en el acto del consumo.[6] Tal desaparición explica también la posición privilegiada de los bienes verdaderamente no durables en relación con la potencialidad de decepción: difieren en gran medida de los bienes más durables, también conocidos como "posesiones", que subsisten tras la experiencia de la decepción en el proceso del consumo y actúan así como recordatorios de tales decepciones. Además, en los inevitables momentos de desaliento e infelicidad subsecuentes, las "posesiones" pueden *intensificar* tales sentimientos: advertimos con rencor que estas posesiones no producen la esperada felicidad privada, o nos reprochamos por sentirnos mal cuando debiéramos sentirnos muy bien, considerando todos estos bienes que poseemos.

Hay entonces algo de placer intenso y de resistencia peculiar a la decepción en los bienes que desaparecen en el proceso del consumo. Los emperadores romanos sabían al

[6] En los años veinte, un químico británico ganador del Premio Nobel, Frederick Soddy, publicó un libro titulado *Wealth, Virtual Wealth and Debt* (Nueva York, Dutton, 1933, 2a. ed.), que provocó cierta discusión y conoció varias ediciones. El libro ha sido olvidado, en general con razón, pero en las pp. 116-118 hace el autor una observación interesante que ampliaré aquí para mis propios fines: algunos bienes básicos, tales como los alimentos y el combustible, tienen por función la liberación de energía para uso de los seres humanos y *deben* cambiar, deteriorarse o perecer en el desempeño de esta función, esta característica los separa de todos los demás bienes de consumo que idealmente no cambian. Annette Weiner, quien me señaló este libro, también hace esta referencia en su ensayo "More Desired than Gold: A Study of Women, Their Wealth and Political Evolution in the Pacific", inédito, 1981.

parecer lo que hacían cuando proveían a las masas pan y circo: *ambos* se desvanecen cuando se ingieren, sin dejar tras de sí ninguna forma corporal en la que puedan los consumidores desahogar la decepción, el aburrimiento o la ansiedad que hayan sufrido o puedan sufrir.

Es necesario señalar y subrayar la posición privilegiada de los bienes verdaderamente no durables, desde nuestro punto de vista, porque el idioma no nos ayuda en este punto; lo durable parece a primera vista preferible a lo no durable y perecedero. Los griegos inventaron el mito de Midas para tener presente que la durabilidad tiene algunas desventajas, pero la lección no ha sido completamente asimilada. El idioma no tiene ningún término genérico con una connotación positiva para los bienes cuyos méritos principales se conecten enteramente con su ausencia de durabilidad.[7] Además, la baja estima en que se tiene a los bienes perecederos se ha consolidado, por lo menos desde el punto de vista de los economistas, por el hecho bien conocido de que la elasticidad-ingreso de la demanda de estos bienes es menor que en el caso de los bienes durables (y los servicios). En consecuencia, se han perdido de vista las importantes virtudes compensatorias de los bienes verdaderamente no durables, de la solidez de los placeres generados por ellos y de su resistencia a la decepción.

Al exaltar los bienes verdaderamente no durables como particularmente resistentes a la decepción no quiero afirmar que estén exentos de toda decepción. Estos bienes no pueden superar del todo la incapacidad de satisfacción tan bien descrita por Kant (*véase* la página). En realidad, en la

[7] Una razón puede ser el hecho de que los alimentos dominan la categoría de los bienes verdaderamente no durables. Pero hay otros bienes en esa categoría: los combustibles, el jabón, los cosméticos y quizá los productos farmacéuticos, sólo para citar algunos de cierta importancia. Una segunda razón es la alteración moderna del significado del término "consumo". Originalmente *consumíamos* nabos y velas, y *poseíamos* y *usábamos* batas y carruajes, pero con el tiempo (y el progreso de la macroeconomía) llegó a referirse el consumo a *todos* los bienes y servicios producidos o comprados por los individuos para su propio uso. En alguna época, el término de bienes "consumibles" habría sido adecuado y razonable para la categoría de bienes que tengo en mente, pero ahora ha sido contaminado por el significado diluido del consumo.

época de Kant se ilustró con frecuencia esta incapacidad por referencia a la experiencia misma del comer y el beber; Edward Young en su popularísima *Night Thoughts*, Samuel Johnson en *Rasselas*, y Giacomo Leopardi en uno de sus mejores poemas, comparan el contento total que experimentan las ovejas tras de pastar con la insatisfacción latente y el *ennui* que esperan (según estos autores) al pastor cuando termine su comida.[8] Pero el hecho de que se subraye aquí la alimentación como una fuente de decepción, lejos de contradecir mi tesis, sirve para confirmarla; a fin de ilustrar su idea acerca de la incapacidad básica, metafísica, del hombre para alcanzar la felicidad y la realización en los términos más intensos posibles, estos autores se concentraron en las actividades humanas de consumo que se encuentran relativamente menos sujetas a la decepción. Implícitamente sostienen que si aun el acto de comer y beber se ve seguido de sentimientos de frustración e infelicidad, se concluye que está en la

[8] Es probable que Edward Young haya iniciado este género al escribir en *Night Thoughts* (1742):

> ¿Es que las cosas terrestres no pueden contentar?
> Con pastos altos y abundantes, ¿se quejarán sus ovejas?
> No lo harán; pero su amo no puede compartir
> su dulce serenidad. (*Noche VII*, versos 36-40.)

Samuel Johnson es mucho más meticuloso en *Rasselas* (1759):

> ¿Cuál [...] es la diferencia entre el hombre y todos los demás animales? Todas las bestias que pasan a mi lado tienen las mismas necesidades corporales que yo; la bestia tiene hambre y come el pasto, tiene sed y bebe en la corriente; su sed y su hambre se han saciado, la bestia se satisface y duerme; se levanta de nuevo y tiene hambre, come de nuevo y descansa. Yo tengo hambre y sed como la bestia, pero cuando cesan la sed y el hambre no descanso; como la bestia, me atormenta la necesidad, pero yo no me satisfago con la saciedad. (Capítulo II.)

Por último, en el "Canto Notturno di un pastore errante dell' Asia" (1830), de Leopardi, ya no se menciona específicamente el acto de comer, pero se implica que acaba de ocurrir en las líneas siguientes, donde el pastor habla de su rebaño:

> Cuando en la sombra yaces sobre el pasto
> Estás tranquilo y contento
> Y yo en cambio me siento en el pasto, y en la sombra.
> Y la preocupación invade mi mente.

propia condición del hombre la incapacidad para satisfacerse jamás.

En lo que sigue, no compararemos las experiencias de consumo características de nuestros bienes verdaderamente no durables con las que tienen diversos animales con bienes similares. Más bien compararemos estas experiencias con las que sienten los humanos con otras categorías de bienes y servicios. Es así como podrá evaluarse mejor la incidencia de cada bien en la decepción del consumidor. En la sección siguiente intentaremos tales comparaciones respecto de los bienes de consumo durables, y en la sección posterior lo haremos respecto de diversos tipos de servicios.

Bienes de consumo durables

Si tiene razón Scitovsky cuando afirma que la comodidad es el enemigo del placer, todo bien que produzca comodidad o evite la incomodidad en forma durable, como un sistema de calefacción automática o un refrigerador, generará una cantidad de placer relativamente reducida. Mientras se mantenga en buenas condiciones, tal bien satisfará una necesidad de una sola vez, de modo que sólo una vez se experimentará placer: cuando el bien se adquiere y se pone a funcionar ("se prende"). En adelante se obtiene la comodidad, pero ya no existe el placer derivado del paso de la incomodidad a la comodidad. Hay una buena expresión para este estado de cosas: decimos que el bien en cuestión ha llegado a darse por sentado. En esta expresión está implícito un ligero reproche o lamento; sentimos que debiéramos ser más felices, agradecidos y complacidos constantemente por tener el bien. Para alcanzar un estado mental debidamente apreciativo podemos trabajar con nuestra imaginación —tratar de regresar al estado mental que teníamos al adquirir el bien cada vez que lo usemos (o cada vez que recordemos que lo estamos usando)—, o bien podemos forjar sentimientos de superioridad relativa y pensar en los pobres individuos que no han adquirido aún el bien, lo que no es tan recomendable. Pero todavía es improbable que estas clases de ejercicios mentales

generen el placer agudo que se experimenta cuando se adquiere por primera vez y se pone en uso un bien necesario o útil. En realidad, el refrigerador ya está cerca de brindar tan escaso placer activo como ciertos bienes mucho más antiguos y útiles tales como el vidrio o la rueda.

Cuando afirmamos que damos por sentada la existencia de estos bienes durables, permanentemente generadores de comodidad, quizá no nos reprochemos sólo a nosotros, sino también a los bienes en cuestión. Los censuramos precisamente por ser todo comodidad y casi nada placer, en claro contraste con las compras más tradicionales de bienes no durables tales como los alimentos. Los bienes que generan un placer considerable junto con la comodidad han constituido el grueso de las compras de bienes de consumo durante muchos siglos; también ocupan el centro de la experiencia de consumo de la niñez y la juventud. Por esta razón, el cambio drástico del *balance del placer y la comodidad* que acompaña a los bienes durables no se prevé, y resulta inicialmente desconcertante la pequeña cantidad de placer que generan.[9] A medida que pasa el tiempo, presumiblemente los consumidores llegan a aceptar que el balance de placer-comodidad difiere en el caso de los bienes durables frente a la situación de los bienes no durables: aprenderán a cambiar comodidad por placer y a ajustar de otro modo sus expectativas. Hasta cierto punto, es posible que cada generación deba pasar por este proceso por cuanto las experiencias de consumo ocurridas durante la vida adulta tienen una mayor proporción de bienes durables que las experiencias ocurridas durante la niñez. Pero si nuestro análisis es correcto, la decepción podría ser especialmente difundida en una sociedad donde ocurra por primera vez la difusión masiva de bienes durables. Esto es paradójico sin duda, ya que podríamos esperar que una población se encuentre de excelente talante cuando grandes porciones de ella lleguen por primera vez a las famo-

[9] El argumento es análogo —aunque es de esperarse que sea menos especulativo y más convincente— a la noción que tienen algunos antropólogos del *homo sapiens* como una criatura programada primordialmente por la evolución como el cazador y recolector que fue durante varios cientos de milenios, de modo que sus desajustes deben atribuirse al hecho de haber tomado ocupaciones sedentarias hace apenas unos cuantos milenios.

sas bendiciones rostovianas del "alto consumo masivo". En realidad, podrían encontrarse en rápida sucesión ambos sentimientos, el del optimismo general y el de la insatisfacción generalizada. También podrían coexistir estos sentimientos, como ocurre cuando la generación más antigua logra reprimir toda decepción con su estilo de vida y subraya el progreso material que ha alcanzado, mientras que la generación más joven no siente simpatía por esa experiencia y denuncia la vacuidad de las vidas de los padres. Como resultado de estos talantes contrastantes, el periodo de transición al "alto consumo masivo" podría ser muy volátil en términos políticos.

Debo precisar ahora mi tesis principal acerca de los bienes durables. Cuando dividimos todos los bienes de consumo en bienes durables y no durables estamos exagerando la diferencia existente entre la potencialidad de decepción de estas dos categorías. Desde el punto de vista del balance del placer y la comodidad, conviene distinguir tres subcategorías de bienes durables: 1) los que se encuentran continuamente en uso: la casa o el apartamento, los sistemas de calefacción o de aire acondicionado, los refrigeradores, etc.; 2) los que se usan a intervalos cíclicos regulares o generalmente pronosticables porque su uso está ligado al ritmo natural y la estructura de la vida diaria: el automóvil (cuando se usa en el transporte utilitarista como ocurre cuando vamos al trabajo, a la tienda, etc.), las lavadoras, las secadoras, etc.; 3) los que se usan a intervalos irregulares, cuando los dueños sientan deseos de hacerlo: el equipo de alta fidelidad, el piano, la cámara, el automóvil en la medida en que sólo se use por placer, etc.[10]

Lo que hemos dicho acerca de la característica de generación de decepción de los bienes durables —que contienen más comodidad que placer por comparación con las compras tradicionales— se aplica con gran vigor a la primera categoría de bienes durables, en menor medida a la segunda, y menos aún a la tercera. Los bienes durables que se usan a capricho

[10] Como ocurre con todas las clasificaciones, hay algunas dificultades para el arreglo claro de todos los bienes durables en las tres categorías. Por ejemplo, ¿pertenecerá la televisión a la segunda o a la tercera categorías? Para la mayoría de los televidentes, que han desarrollado el "hábito de la TV", se trata de la segunda categoría.

del propietario se asemejan en muchos sentidos a los bienes no durables; siempre que el propietario decide usarlos, ello ocurre porque deriva placer o estimulación de ellos, así como cierta comodidad después del uso, como ocurre cuando se ha satisfecho el deseo de tomar fotografías o tocar el piano (o cuando se ha aliviado temporalmente el aburrimiento).

Los bienes durables de la tercera categoría pueden considerarse mejor como una parte del capital del consumidor, similares en esto a los juguetes de los niños, que generan una corriente de servicios semejantes —desde el punto de vista de la potencialidad de decepción— a los bienes no durables tales como un boleto para la ópera o el estadio, un viaje de placer o incluso un helado. Sin embargo, hay una diferencia importante en el hecho de que, cuando ya no se desean los servicios prestados por el bien durable, el propio bien sigue "por allí", lo que recuerda al propietario que ha dejado de producir placer y por lo tanto sigue provocando cierto grado de decepción. Los niños se encuentran en este sentido en mejor posición que los adultos, porque todos los juguetes demasiado durables que ya no brinden placer y estimulación serán "desaparecidos" por los padres o destruidos por los niños.

En el capítulo siguiente abundaremos sobre la hostilidad recurrente hacia los objetos durables que supuestamente proveen placer y comodidad. Pero ahora señalaré que las dos primeras categorías de bienes durables son especialmente susceptibles de generar decepción. Estos bienes constituyen el núcleo de la cultura de bienes durables de la familia moderna. Ya hemos señalado que el balance de placer-comodidad es totalmente diferente del que se experimenta normalmente en relación con los bienes no durables en el caso de los bienes durables (como el sistema de calefacción, el refrigerador, etc.), que se usan de continuo. Tal es la propiedad homeostática característica de estos bienes, que explica su capacidad para mantener permanentemente alejada la incomodidad, con la contrapartida de la eliminación del viaje placentero de la incomodidad a la comodidad.

En el caso de la segunda categoría de bienes durables —los que se usan a intervalos regulares porque su uso se liga al

ritmo y la estructura de la vida diaria—, la propiedad homeostática es menos pronunciada porque todavía deben ser puestos en movimiento y manipulados de otro modo por sus propietarios a fin de que produzcan sus servicios. Las lavadoras y secadoras, por ejemplo, todavía necesitan por lo menos ser "cargadas", echadas a andar por sus usuarios, y descargadas, de modo que hay un momento fugaz de placer asociado a tales operaciones y al acto de oprimir el botón. De igual modo, la transformación visible, fácil y algo pasmosa realizada por estas máquinas —la conversión de objetos sucios en objetos limpios— produce cierto placer renovable. Pero lo que hemos dicho acerca del balance peculiar de comodidad-placer de la primera categoría de bienes durables se aplica también aquí, aunque en menor grado.

El más importante de los bienes durables modernos es el automóvil particular. Por supuesto, es todavía menos homeostático o automático que las máquinas antes mencionadas. Tampoco hay duda de que pueda generar un "placer de conducción", en conexión con su función utilitaria, o aun en forma pura como ocurre cuando damos —o dábamos anteriormente— un "viaje de placer". El hecho es que el automóvil provee, en los términos de Scitovsky, una "estimulación" al igual que la satisfacción de un deseo; es probable que esta sea su ventaja peculiar como un bien de consumo durable.[11] De acuerdo con un conocido crítico francés, el automóvil es un "objeto sublime": "La movilidad fácil que provee propicia una especie de felicidad irreal, donde la existencia y la responsabilidad quedan en suspenso."[12] Todo esto puede concederse, sobre todo por la primera vez, cuando "la persona conoce al automóvil". Sin embargo, la función utilitaria del automóvil se vuelve finalmente predominante; y su capacidad para realizar esta función tiende a darse por sentada casi con tanta rapidez como ocurre con la capacidad del sistema de calefacción dotado de termostato para proveer una temperatura uniforme. La razón es que la

[11] Algunos aparatos de cocina tienen una capacidad similar para colocarse por encima de la mera utilidad y proveer una estimulación, en particular el moderno procesador de alimentos.

[12] Jean Baudrillard, *Le système des objets*, París, Gallimard, 1968, p. 94.

necesidad del transporte —por apremiante que sea— es muy diferente de la necesidad corporal de alimento, sueño o sexo. Cada vez que tengo hambre, obtengo un placer genuino, indefinidamente renovable, llenándome el estómago (un proceso que ilustra bien el proverbio alemán: "el apetito es el mejor cocinero"); en cambio, el placer y la excitación que obtengo de la capacidad de mi automóvil para satisfacer mi necesidad (no fisiológica) de transportación se desvanece rápidamente. Aquí se encuentra quizá una razón importante del éxito notable de los automóviles de precio elevado y lujosos. Tales automóviles tratan precisamente de intensificar la función de estimulación en relación con la función de satisfacción de deseos del automóvil. Un anuncio reciente del BMW lo expresa así: LA SATISFACCIÓN DE LAS DEMANDAS DE LA SOCIEDAD [*léase* los instrumentos de seguridad y anticontaminantes, el ahorro de combustible] NO ES UNA EXCUSA PARA CONSTRUIR UN AUTOMÓVIL ABURRIDO. En consecuencia, muchos consumidores se esfuerzan por luchar contra la decepción que en su opinión se ligará al aspecto puramente utilitario del automóvil, gastando en el vehículo más de lo que es estrictamente necesario para los fines de la transportación. En esta forma obtienen una experiencia de conducción superior y la satisfacción de sentirse superiores a la gran masa de automovilistas. Estos consumidores están dispuestos a gastar una buena suma de dinero para inclinar el balance de placer-comodidad de su compra en la dirección del mayor placer. Exactamente por la misma razón, han tolerado —quizá deseado— durante largo tiempo cierta cantidad de "obsolescencia intrínseca": un automóvil nuevo propicia un cambio radical del balance placer-comodidad.

Podemos hacer otra distinción entre los bienes durables que se compran totalmente terminados, de modo que el consumidor no tiene que arreglarlos supuestamente, y los bienes durables que permiten o aun requieren ese toque personal. El bien más importante de la última categoría es sin duda la casa o el apartamento de propiedad individual, mientras que los bienes de consumo durables convencionales, desde el automóvil hasta la lavadora, pertenecen al primer grupo. Es obvia la diferencia existente entre estas dos categorías desde

el punto de vista de la generación y el mantenimiento del placer; cuando los propietarios tienen la oportunidad de amueblar, arreglar y volver a arreglar una casa, de repararla, mejorarla o aun agrandarla, en efecto la convierten en un reflejo de ellos mismos. El placer brindado por la casa aumenta inmensamente por la contemplación narcisista del resultado de sus propios esfuerzos y elecciones. Aquí tenemos un conducto importante para contrarrestar la pérdida de placer que derivaría de otro modo de la adquisición de una casa que genera una comodidad permanente.[13] Sin embargo, este remedio contra la pérdida del placer no suele estar al alcance de los consumidores en el caso de sus compras más modernas que "vienen" completas y sólo tienen que "enchufarse". El único cambio que pueden experimentar no es una nueva transformación o un mejoramiento de acuerdo con las necesidades o los gustos especiales del consumidor individual, sino una descompostura que tampoco permite la intervención del propietario —si lo "arreglara" por sí mismo, el comprador regeneraría el placer recibido del artículo—, sino que lo obliga a llamar a un reparador especialista a gran costo. Con el automóvil, la segunda posesión más importante del ciudadano típico, existe por lo menos la posibilidad de mantener su apariencia, y es quizá este deseo de hacerlo "a nuestra propia imagen" y de derivar de allí el placer narcisista concomitante, lo que impulsa a muchos propietarios de automóviles a gastar una gran parte de su tiempo libre de fin de semana lavándolos y dándoles brillo. El caso de los automóviles deportivos y las motocicletas se asemeja mucho al de las casas ocupadas por sus propietarios, por cuanto los dueños de estos vehículos tienden a encargarse del mantenimiento en forma plena y entusiasta, así como de toda clase de modificaciones y adiciones. Por último, un ejemplo extraordinario de la propensión a convertir los objetos masificados en creaciones enteramente personales es el fenómeno de los "Conductores Exóticos" de San Francisco y otros lugares del Oeste, donde las comunidades chicanas y otras de habla hispana han inventado un desfile —realizado principalmente por las noches de fin de semana— de automóviles antiguos, originalmente comunes, que han sido totalmente transformados en vehículos extraños, ostentosos, altamente personales, que llevan un tipo especial de suspensión baja y muchos otros aditamentos especiales. Tales automóviles forman parte de un "estilo de vida" que constituye una protesta franca contra el mundo "cuadrado", pobre en placeres, del vehículo utilitario habitual.

[13] Esto se aplica también a las pertenencias personales que experimentan un cambio sustancial simplemente a consecuencia del uso. Tenemos un ejemplo notable en el ensayo de Diderot titulado "Lamentaciones por una túnica antigua o consejo a quienes tienen más gusto que riqueza": "¿Por qué no conservarla? Fue hecha para mí; fui hecho para ella [...] Cuando la gruesa tinta no fluía de mi pluma, ofrecía su costado. Largas rayas negras testimonian el servicio frecuente que me prestó. Estas rayas largas proclamaban al literato, al autor, al hombre que trabaja. Ahora [con mi túnica nueva], parezco un rico *fainéant:* no sabemos quién soy." Diderot, *Oeuvres*, París, Pléiade, 1935, p. 733.

Un examen más detenido de diversas categorías de bienes durables deja intacta la aseveración anterior, cuando comparamos todos los bienes durables con los bienes no durables; el bien de consumo durable moderno, producido en masa, destruye la forma en que los consumidores obtenían placer de sus compras en la época anterior a su aparición. Junto con sus servicios extraordinariamente útiles, estos bienes tienden a generar un alto grado de decepción vagamente sentida, sobre todo en el momento de su primera difusión masiva en una sociedad.[14]

Los servicios

En los países capitalistas avanzados de Occidente, ha ocurrido en los últimos decenios un cambio importante de la

[14] Un influyente artículo de un sociólogo británico ha señalado otra fuente posible de resentimiento contra los bienes durables. En el caso de los trabajadores, la adquisición de bienes durables (incluidos los automóviles) precipita y simboliza un cambio de la "imagen de la sociedad", de una lucha de clases o una imagen tradicional-reverencial, a una imagen privatizada, pecuniaria, de las relaciones sociales. Tal cambio trae consigo una sensación de pérdida, y una parte de la culpa de tal pérdida se imputará a los instrumentos recién adquiridos. *Véase* a David Lockwood, "Sources of Variation in Working-Class Images of Society", *Sociological Review*, núm. 14, noviembre de 1966, pp. 249-267, reproducido en Martin Bulmer, comp., *Working-Class Images of Society*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975, pp. 16-31, en particular p. 23.

estructura ocupacional. El empleo en el llamado sector de los servicios —ese cúmulo de actividades que comprende no sólo las finanzas y el comercio, sino también los servicios de educación, salud, recreación, profesionales y gubernamentales— ha crecido mucho más de prisa que el empleo en la industria y la agricultura. En consecuencia —se ha proclamado—, nuestra economía se ha convertido en una "Economía de Servicio" (Victor Fuchs), y nuestra sociedad en una "Sociedad Posindustrial" (Daniel Bell).

La expansión del sector de los servicios tiene como contrapartida un aumento de los gastos de los consumidores en servicios, sobre todo en campos tales como la educación, la salud y la recreación. En la medida en que los gobiernos provean tales servicios, los gastos efectivos se ven sustituidos por mayores impuestos generales y de la seguridad social (o por mayores presiones inflacionarias); así se destruye la conexión directa existente entre la prestación de un servicio y el pago monetario. Sin embargo, la existencia de estos servicios y el hecho de que debamos pagar impuestos (o padecer la inflación) para sufragarlos genera expectativas de atención. Independientemente del arreglo institucional, podemos hablar así de una categoría nueva y cada vez más importante de compras de consumo.[15] Ahora sostendremos, como lo hicimos antes en el caso de los bienes de consumo durables, que tenderá a ser muy elevada la potencialidad de decepción de estas compras.

Pero las razones son muy diferentes. En el caso de los bienes de consumo durables, el problema no fue su desempeño, que en general es confiable, sino su incapacidad para generar "placer" en la medida en que lo esperaban los consumidores de acuerdo con su experiencia anterior con las

[15] La participación del gasto efectivo en servicios permaneció constante en el presupuesto del consumidor británico, como lo demuestra J. I. Gershuny en su estudio titulado "The Self-Service Economy", *New Universities Quarterly*, verano de 1977, pp. 50-66. Pero una contabilidad correcta debe incluir los servicios recibidos por el consumidor del Estado benefactor sin un pago inmediato en efectivo. No puede haber duda acerca de que, con esta clase de contabilidad, la participación del gasto en servicios mostraría un aumento sustancial, sobre todo en los renglones —salud y educación— más interesantes para este estudio.

compras de bienes no durables. En cambio, en el caso de los servicios de salud y educación, el propio desempeño es notablemente desigual e imprevisible; aquí hay una experiencia nueva y peligrosa, por comparación con las compras más tradicionales: el alto grado de variabilidad de la calidad y la eficacia de la cosa adquirida. En consecuencia, el gran número de quienes pierden en esta lotería peculiar tenderá a constituir un conjunto infeliz y decepcionado.

De nuevo, la probabilidad de la decepción es mayor para la primera generación de consumidores de estos servicios, es decir, para los consumidores que realizan estas compras con expectativas acerca de la confiabilidad y previsibilidad del producto que se han formado durante los muchos años en que compraban principalmente manzanas, huevos, zapatos, refrigeradores, etc. Así pues, son otra vez los grupos de movilidad ascendente, rebosantes de nuevas ambiciones de consumo, quienes llevarán la carga de la decepción a medida que perciben dolorosamente el grado mucho mayor de riesgo e incertidumbre asociado a los servicios que ahora están ansiosos por disfrutar. Sin embargo, aun después de una experiencia considerable con el riesgo involucrado en estas compras de servicios, la potencialidad de decepción sigue siendo elevada para los numerosos individuos que se rehúsan a comprender que los educadores, los médicos y los psiquiatras tienen derecho a pagos elevados (en honorarios o por la vía de los impuestos) a cambio de servicios cuya eficacia puede ser tan reducida.

El argumento acerca de la gran potencialidad de decepción de estos servicios se vuelve mucho más vigoroso cuando se hace un gran esfuerzo por expandir rápidamente la oferta de estos servicios a fin de incrementar su disponibilidad. En estas condiciones, es probable que disminuya sustancialmente su *calidad media*. Esto es así en parte porque resulta difícil reunir al mismo tiempo todos los insumos necesarios para un desempeño de alta calidad: los nuevos edificios escolares se construyen más de prisa que la formación de nuevos maestros, o viceversa. Por lo tanto, precisamente cuando una sociedad hace un esfuerzo decidido por ampliar el acceso a ciertos servicios, declina la calidad de estos servicios, lo que

tendrá efectos negativos obvios sobre la moral de los consumidores nuevos y antiguos.[16]

La disminución de la calidad tras la expansión es una característica peculiar de ciertos servicios y no se aplica a los bienes de consumo durables ni a otros servicios, por lo menos no en la misma medida. La razón principal es que la tolerancia de la disminución de la calidad es mucho mayor, por ejemplo, en el caso de los servicios educativos que en el caso de bienes industriales tales como los refrigeradores o los servicios de alta tecnología tales como los viajes aéreos. No puede haber una expansión de los viajes aéreos o la producción de refrigeradores si no se dispone en las cantidades apropiadas de todos o los más esenciales de los insumos, mientras que los servicios de educación superior de nueva expansión suelen ofrecerse *a pesar* de que haya algunos estrangulamientos no resueltos, es decir, profesores no capacitados, aulas hacinadas y otros desequilibrios semejantes.

La probabilidad de un desempeño decepcionante de los servicios nuevos o ampliados se refuerza con otras observaciones. En primer lugar, cuando se expanden ciertos servicios sociales tales como la educación para atender a grupos sociales nuevos, quizá no resulte apropiada la oferta de los mismos servicios brindados a la "clase educada" tradicional. Por lo tanto, aun sin disminución de la calidad, y precisamente porque no ha habido ningún cambio ni adaptación, los servicios podrían ser ineficaces y encontrar alguna resistencia. Se necesitará un periodo de aprendizaje y ajuste mutuo.

En segundo lugar, hay cierta clase de servicios para los que puede surgir una demanda antes de que se sepa con exactitud cómo satisfacerla; algunos ejemplos recientes son las guarderías y los servicios psiquiátricos. Lo que ocurre en estas situaciones es que, en respuesta a una demanda efectiva de mercado, algunos miembros de la sociedad aparecen proclamando, como todo buen especulador, que "nosotros podemos encargarnos de esto", pero en realidad apenas empiezan a aprender "en el trabajo", en el proceso de la prestación de estos nuevos servicios populares en la mejor forma posible. Se ha escrito mucho acerca de la ignorancia del consumidor y la consiguiente situación asimétrica del consumidor y el productor.[17] En este caso, los productores son tan ignorantes como los consumidores, por lo menos durante las primeras etapas de su operación. Es la ignorancia del proveedor, más bien que su mala fe, lo que explica la mala calidad de sus servicios. La decepción del consumidor se engendra otra vez por la peculiar capacidad de venta de ciertos servicios, a pesar de que su calidad sea mucho menor que la esperada.

En virtud de que se basa en diversas situaciones y características convergentes, la potencialidad de decepción de ciertos servicios sociales de reciente expansión ha asumido ahora una apariencia formidable. En efecto, el argumento desarrollado aquí equivale a un enfoque de lo que se llama a veces "la Crisis del Estado Benefactor". Cunde ahora el sentimiento de que el esfuerzo por volver compatible el capitalismo con la erradicación de la pobreza y el desempleo y con una distribución más igualitaria del ingreso y de las probabilidades de vida, ha caído cada vez más en los problemas inflacionarios y de otro tipo en varios países. La explicación de este desarrollo se ha buscado generalmente en algunas características "estructurales" profundas de las sociedades occidentales. En esta vena, James O'Connor ha escrito acerca de la contradicción existente entre la función de acumulación y la función de legitimación del Estado capitalista,[18] mientras que Fred Hirsch ha señalado la imposibilidad de que un número siempre creciente de personas obtenga lo que son oportunidades y tipos de disfrute estrictamente finitos.[19] En cambio, la perspectiva propuesta aquí no considera las difi-

[16] *Véase* un tratamiento más completo de este punto y los puntos siguientes en mi artículo "The Welfare State in Trouble: Systemic Crisis or Growing Pains?", *American Economic Review*, núm. 70, mayo de 1980, pp. 113-116.

[17] *Véase* a Kenneth J. Arrow, "Social Responsibility and Economic Efficiency", *Public Policy*, núm. 21, verano de 1973, pp. 303-318; y George Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 85, agosto de 1970, pp. 488-500.

[18] *Véase* a James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin's Press, 1975.

[19] *Véase* a Fred Hirsch, *Social Limits to Growth*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976.

cultades del Estado benefactor como el reflejo de "contradicciones fundamentales" o de topes absolutos; más bien considera estas dificultades como dolores del crecimiento graves, pero muy probablemente temporales. Es posible que estos dolores provoquen grandes problemas cuando se encuentran por primera vez, pero finalmente podrán controlarse a consecuencia de diversas experiencias de aprendizaje y ajustes recíprocos. Por lo tanto, nuestra conclusión sobre este asunto es menos sombría que la de otros diagnósticos que han alcanzado gran notoriedad.

¿Qué ocurre con la decepción generada por las diversas experiencias infelices que hemos comentado? Una posibilidad es que los clientes (o los pacientes) se enojen con las instituciones, las empresas o los individuos proveedores de bienes o servicios decepcionantes y clamen por mejoras y reformas. La historia reciente provee en efecto varias ilustraciones de este resultado, por ejemplo en lo tocante a los servicios educativos en Europa Occidental.

Pero la ira contra el proveedor no es la única reacción concebible. En el caso de la psiquiatría, por ejemplo, el paciente debe complementar los servicios del psiquiatra con algún esfuerzo propio. En consecuencia, el magro resultado de sus visitas al psiquiatra podría deberse a la inadecuación de sus propias aportaciones. En este caso, la decepción experimentada por el comprador podría volverse en su contra. Esta mutación de la decepción con la cosa comprada y con el vendedor en una *decepción consigo mismo*, podría ocurrir también en conexión con otros servicios que involucran cierta colaboración del receptor, por ejemplo en el caso de los servicios educativos y diversos servicios profesionales, o en cualquiera otra compra que requiera conocimientos especiales por parte del comprador.[20]

Resulta interesante especular sobre la influencia del pago directo o indirecto (a través de los impuestos) de los servicios

[20] Algunos anuncios tratan de convencer a los compradores potenciales de que se volverán hermosos o amables si compran algún producto, pero al mismo tiempo se las arreglan para sugerir que, si no ocurre la transformación deseada, la culpa será sólo de los propios compradores. *Véase* a Arthur A. Leff, *Swindling and Selling*, Nueva York, Free Press, 1975, pp. 157-175.

sobre el grado de la decepción que surgirá probablemente. Por una parte, el pago directo deberá hacer que los consumidores se vuelvan más críticos y conscientes de la calidad en relación con la situación que se crea cuando se provee el servicio sin un pago inmediato en efectivo. Por otra parte, el mero hecho del pago genera a menudo la presunción de que *debemos* haber recibido una contraprestación adecuada, de modo que los compradores tenderán a culparse a sí mismos (y permanecer silenciosos) si el resultado de la transacción no es satisfactorio. Es posible que este extraño mecanismo psicológico explique, en parte, el hecho de que los servicios públicamente financiados sean criticados con frecuencia y vigor mucho mayores que los servicios privados.

Convendrá revisar el argumento desarrollado en este capítulo. Hemos visto que las experiencias de consumo generan insatisfacción y decepción junto con la satisfacción. Sostuvimos en primer término que los bienes *verdaderamente* no durables (como los alimentos), que inevitablemente ven desvanecerse su forma física a través del consumo, tienen una posición privilegiada porque son peculiarmente intensivos en placer y resistentes a la decepción. Luego se concentró el argumento en dos categorías específicas de compras de consumo, los bienes durables y los servicios, cuya importancia ha aumentado mucho en los últimos decenios, y cuya potencialidad de decepción es elevada. Se aplican razones muy diferentes en ambos casos. Por lo que toca a los bienes durables, la decepción se origina primordialmente en el hecho de que el balance existente entre el placer y la comodidad proveídos por estos bienes se inclina mucho más hacia la comodidad (y en contra del placer) que en el caso de los bienes no durables. Por lo que toca a los servicios, surge la decepción del gran número de casos —por comparación de las compras de bienes— en que no se alcanza total o parcialmente el propósito para el que se adquirieron tales servicios, sobre todo en el caso de los servicios educativos, médicos y otros servicios profesionales. Además, si tales servicios se ofrecen repentinamente —en respuesta a las presiones sociales— en cantidades mucho mayores que antes, es probable que su calidad media se vea afectada y que los supuestos

beneficiarios de la expansión se sientan disgustados antes que agradecidos.

Una característica de todos estos hallazgos es el hecho de que se aplican con fuerza especial a los periodos en que están ocurriendo importantes cambios progresistas, de modo que algunos grupos nuevos están obteniendo acceso a bienes y servicios reservados antes a unos cuantos o totalmente inexistentes. La decepción surge de ordinario porque se realizan nuevos tipos de compras con las clases de expectativas que los consumidores han llegado a asociar con las compras más tradicionales.

III. LA HOSTILIDAD GENERAL A LA RIQUEZA NUEVA

Uno de los objetivos principales de este estudio, tal como se indica en el capítulo anterior, es la investigación del vigor y la forma de la decepción del consumidor mediante el examen de categorías *específicas* y características *diferenciales* de diversos bienes y servicios. Creo que este enfoque tiene una potencialidad más considerable, pero ahora seguiré la dirección más agregada. La razón es que, en el curso de la búsqueda de la decepción, he encontrado más de lo que buscaba; y he descubierto muchas pruebas en el sentido de que, en Occidente, cada vez que el progreso económico ha ampliado la disponibilidad de los bienes de consumo para algunos estratos de la sociedad, surgen sentimientos intensos de decepción o de hostilidad hacia la nueva riqueza material. Junto con la apreciación, la presunción, y aun la adicción, la riqueza parece producir su propia rémora, casi independientemente de las *clases* de bienes que se envíen al mercado en mayor abundancia o por primera vez.

Es claro que se requeriría una gran investigación histórica para documentar plenamente esta conjetura general. Aquí mostraré sólo algunas pruebas, tomadas principalmente del siglo XVIII, a las que seguirá una discusión de algunos de los argumentos principales que parecen alimentar de tiempo en tiempo la hostilidad hacia la riqueza nueva.

Pruebas históricas del siglo XVIII en Inglaterra y Francia

Mi testigo principal para la ambivalencia con que se han recibido la aparición y la disponibilidad de la mayor riqueza material es el venerable Adam Smith.

Su obra principal, que lleva por título, como todos sabemos, *Una investigación de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, se ocupa principalmente, por su-

puesto, de la obtención de mayor riqueza y de las políticas económicas necesarias para el avance de ese objetivo. En la introducción del libro contrasta Smith las "naciones salvajes", que son "miserablemente pobres", con las "naciones civilizadas y prósperas", donde aun los más pobres "pueden disfrutar una participación mayor de los *bienes básicos* que la que puede adquirir cualquier salvaje". Por lo tanto, el libro se concibe como una explicación y un elogio del crecimiento económico, la riqueza y la "opulencia", y como un ataque contra las políticas que obstruyan la meta de proveer a todos abundantemente de los "bienes básicos".

¡Cuán extraña y sorprendente resulta entonces la observación de que estos mismos "bienes básicos" se tratan más adelante en los términos más despectivos! Esto es lo que ocurre, y no se ha apreciado suficientemente, en el conocido capítulo 4 del Libro III, titulado "Cómo contribuyó el comercio de los pueblos al avance del país", donde describe Smith cómo condujo el apetito de los "grandes propietarios" por diversas manufacturas nacionales e importadas al aflojamiento de los lazos feudales. Los señores feudales renunciaron a sus sirvientes y celebraron contratos a más largo plazo con sus inquilinos, a fin de poder adquirir los bienes ofrecidos por "comerciantes y artífices". Esto se describe como un acto de "insensatez", o como la venta de "su primogenitura", mientras que los bienes adquiridos en el proceso se caracterizan como "chucherías y cachivaches, más aptos para los juegos infantiles que para las empresas serias de los hombres", o bien, para fines ilustrativos, como "un par de hebillas de diamantes [...] o algo igualmente frívolo e inútil".[1]

¿Cómo explicar esta abrupta invectiva contra los "bienes básicos" cuya difusión se festeja tan intensamente en otra parte de *La riqueza*? ¿Es simplemente una excepción, una distracción que puede explicarse quizá por la aversión de Adam Smith hacia el sistema feudal y sus representantes más prominentes, los grandes señores? Tal interpretación no se justifica, porque en *The Theory of Moral Sentiments* utiliza Smith un lenguaje despectivo muy similar acerca de las cosas

[1] *Wealth of Nations*, Edición Modern Library, pp. 388-392.

que el dinero puede comprar, aunque sus compradores no se identifican ahora como señores que tontamente renuncien a algo precioso a cambio, sino como el pueblo en general. Es un pasaje importante, Smith introduce aquí su famosa metáfora de la "mano invisible", mucho antes de la aparición de *La riqueza*. Habla Smith del deseo de "chucherías de utilidad frívola" por parte de "muchas personas", incluido el "hijo del hombre pobre a quien el cielo ha dotado de ambición en su ira infinita". Todas estas personas actúan bajo la influencia de un "*engaño* que despierta y mantiene en movimiento continuo la laboriosidad de la humanidad". Ésta es la mano invisible original: los individuos cuyas actividades descentralizadas coordina *no* están persiguiendo sus verdaderos intereses; se engañan en ese sentido, y el engaño es verdaderamente grande, como puede juzgarse por las clases de bienes ridículos que buscan sus víctimas. Otra vez se hace hincapié en las "chucherías" y los "cachivaches", y en adjetivos tales como "deleznables", "insignificantes" y "frívolos", y los objetos específicos que se mencionan para fines ilustrativos van desde un reloj hasta un "palillo de dientes", un "picador de oídos" y una "máquina para cortarse las uñas".[2] El veredicto final es sumamente duro y tiene un sombrío aire hobbesiano:

> El poder y la riqueza parecen entonces [...] enormes y poderosas máquinas destinadas a producir unas cuantas comodidades insignificantes para el cuerpo [...] aunque pueden librar al propietario de algunas incomodidades menores, no pueden protegerlo de ninguna de las inclemencias más severas de la estación. Protegen contra la lluvia del verano pero no contra la tormenta del invierno, y siempre dejan al propietario tan expuesto como antes, y a veces en mayor medida, a la ansiedad, el temor y la pena; a las enfermedades, el peligro y la muerte.[3]

Toda la lucha del hombre por el mejoramiento material se descarta así como una charada complicada donde innumera-

[2] Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie*, Oxford, Clarendon, 1976, pp. 180-185.
[3] *Moral Sentiments*, p. 302. *Véase* también a Samuel Hollander, *The Economics of Adam Smith*, Toronto, University of Toronto Press, 1972, pp. 246-248.

bles personas gastan enormes energías en la búsqueda de metas ilusorias.

The Theory of Moral Sentiments se publicó en 1759, mientras que *La riqueza de las naciones* apareció diecisiete años más tarde, tras una gestación prolongada. El periodo en el que mantuvo Adam Smith esta extraña animosidad hacia la cultura material de su época, al mismo tiempo que festejaba el progreso económico y la "opulencia pública" en otra parte de su obra, se caracterizó por una prosperidad comercial e industrial que crecía en forma lenta pero significativa.[4] Tal fue sin duda la percepción del propio Adam Smith cuando escribió que en Inglaterra "el producto anual de su tierra y su trabajo es mucho mayor ahora que durante la restauración o la revolución". En este punto tiene Smith su talante favorable a la opulencia y puede decir cosas muy positivas acerca de la acumulación de "cosas más durables". Aunque menciona de nuevo, además de los edificios, los muebles, los libros, etc., "cosas más frívolas, joyas, cachivaches, ingeniosas chucherías de diversas clases", declara aquí Smith que tal disposición de nuestro ingreso es más útil que el gasto en "una mesa profusa y suntuosa" y en el "mantenimiento de gran número de sirvientes". Las razones que se exponen son el hecho de que los bienes durables llegarán finalmente a los menos ricos, que el gasto en bienes durables se frena con mayor facilidad cuando resulta excesivo, y que tal gasto genera más empleo en forma directa e indirecta.[5]

Así pues, Smith tenía literalmente dos mentes en lo tocante a la cultura material de su época y a su incremento. Y sus dos posturas en esta área resultan más difíciles de conciliar que su ambivalencia mucho mejor conocida acerca de la división del trabajo.[6] En mi opinión, no hay necesidad de intentar siquiera una conciliación. La ambivalencia de Smith refleja la de una generación tras otra de los intelectuales occidentales que festejan y censuran a la vez el progreso material. Quienes tienen una mente menos proteica que la de Adam Smith, simplemente han sentido una compulsión más fuerte hacia la consistencia, de modo que ordinariamente encontramos a una persona alineada sólo con una de las dos posturas opuestas.

[4] Phyllis Deane y W. A. Coale, *British Economic Growth, 1688-1959*, 2a. ed., Cambridge, Cambridge University Press, 1969, cap. II.

[5] *Wealth*, pp. 328-332.

[6] E. G. West, "Adam Smith's Two Views on the Division of Labor", *Economica*, núm. 31, febrero de 1964, pp. 23-32; Nathan Rosenberg, "Adam Smith and the Division of Labor: Two Views or One?", *Economica*, núm. 32, febrero de 1965, pp. 127-139.

¿Hay algunas otras pruebas, de mediados del siglo XVIII, en apoyo de mi aseveración de que el antagonismo hacia la cultura material cobra prominencia en los periodos de expansión económica, cuando los bienes de consumo, frecuentemente de una clase nueva, se difunden más ampliamente? En el caso de Inglaterra, resulta casi contraproducente toda adición al ejemplo notable de Adam Smith. No falta la condena directa y consistente de la nueva prosperidad, denotada a menudo por el término todavía predominantemente despectivo de "lujo", por parte de figuras importantes tales como Bolingbroke, Swift y Pope. En el tercer cuarto del siglo XVIII, crecientemente próspero, se publicaron algunos ataques particularmente fuertes contra el lujo, tales como el de John Brown en *An Estimate of the Manners and Principles of the Times* (1757), que fue una obra muy popular, y la novela más conocida de Smollett: *The Expedition of Humphry Clinker* (1771).[7]

En Francia, aproximadamente al mismo tiempo, el enemigo más prominente de lo que llamamos ahora el "consumismo" fue, por supuesto, Rousseau. En efecto, este autor se lanza al ataque desde su primer tratado político, el famoso *Discurso sobre las ciencias y las artes*, hasta culminar con las *Consideraciones sobre el gobierno de Polonia*, que fue la última de sus obras políticas importantes. Rousseau tenía una palabra favorita para denigrar el mundo de los objetos y los bienes durables: *colifichet*. Éste es un término despectivo que designa a un objeto frívolo dotado de escasa utilidad, de

[7] Estas obras de Brown y Smollett se encuentran, respectivamente, en el centro de dos reseñas detalladas que se han hecho recientemente de la literatura del lujo en la Inglaterra del siglo XVIII: Simeon M. Wade, Jr., "The Idea of Luxury in Eighteenth-Century England", tesis doctoral inédita, Departamento de Historia de la Universidad de Harvard, 1968, y John Sekora, *Luxury: The Concept in Western Thought, from Eden to Smollett*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1977.

mal gusto, y deseado —a menudo por mujeres frívolas— a causa de la vanidad y la rivalidad social. Se habla del *colifichet* en el *Discurso* y en las *Consideraciones*.[8] En esta última obra establece Rousseau una distinción entre el *luxe des colifichets* y otra clase de lujo, el de tener muchos sirvientes que recibirían su subsistencia y su educación de los señores. Así como Adam Smith pensaba que los señores eran tontos al cambiar sus sirvientes por las chucherías y los cachivaches de los pueblos, Rousseau exhortaba a los polacos a optar —si insistían en tener lujos— por el lujo de los sirvientes en lugar del de los *colifichets*.

Como lector fiel y discípulo autoproclamado de Rousseau, Robespierre inventó más tarde su propio término despectivo para el mundo de los bienes materiales: *chétives marchandises*, o sea mercancías frágiles o mal hechas, una expresión notable que se ha vuelto famosa y debe de haber tenido un valor de choque y de sorpresa en una época en que las escaseces de alimentos básicos eran generalizadas. ¿Podría ser que Robespierre, teniendo en la memoria el *colifichet*, inventara el *chétif*, un mero reacomodo de las dos últimas sílabas del término favorito de Rousseau? Como quiera que ello haya sido, Robespierre utilizó el término en un discurso en el que reprobaba enérgicamente el pillaje del azúcar y el café de algunas tiendas de París, en febrero de 1793. Su argumento principal era que las energías revolucionarias del pueblo debían reservarse para algo más digno que la búsqueda de algo tan *chétif* como los abarrotes.[9]

Pero volvamos a mediados del siglo. Antes de Rousseau, Quesnay y los fisiócratas habían establecido su propia distinción entre las variedades del lujo. No difería mucho de la de Rousseau, o de la que estableciera más tarde Adam Smith entre las "chucherías" y una "mesa profusa y suntuosa".

[8] Este término se encuentra también en *Emilio* y *La Nouvelle Héloïse*, siempre con el mismo significado despectivo. Rousseau gustaba tanto de esta palabra poco habitual que en sus obras aparecen 3 de las 9 citas ilustrativas del Diccionario de Littré. En cuanto al uso de *colifichet* en el *Discurso* y en *Consideraciones*, *véase* sus *Oeuvres complètes*, París, NRF, Pléiade, 1964, vol. III, pp. 51 y 965.

[9] *Oeuvres de Maximilien Robespierre*, París, Presses Universitaires de France, 1958, vol. 9, p. 275.

Quesnay distinguió entre el lujo de los objetos durables, al que llamó *luxe de décoration*, y el gasto excesivo en alimentos, al que llamó, un poco incongruentemente para nuestros oídos, *faste de subsistance*.[10] *Faste* denota esplendor y suntuosidad, sobre todo en unión de las ceremonias públicas, y escapa a la asociación con el pecado y la corrupción que se había imputado al *luxe* desde la Edad Media si no es que antes. Así pues, llamando *faste* a los grandes gastos en alimentos y *luxe* a los gastos en objetos, Quesnay subrayó su opinión, similar a la de Rousseau (pero opuesta a la de Adam Smith cuando se inclina por la opulencia), en el sentido de que el gasto excesivo en alimentos era preferible a la acumulación de objetos. Algunos de los fisiócratas menores, como Nicolas Baudeau, se ocuparon extensamente de esta distinción y de la preferencia por los bienes 1, "verdaderamente no durables", elogiados en el capítulo II.[11]

La razón de esta preferencia por los alimentos sobre los objetos era entre los fisiócratas diferente de la de Rousseau: era dictada por su doctrina, la que sostenía que la agricultura era la única fuente real de la riqueza nacional y relegaba a la calidad de "clases estériles" no sólo a los comerciantes, sino también a los artesanos, responsables del *luxe de décoration*. Pero es precisamente significativo el hecho de que varios argumentos diferentes convergieran para alentar la hostilidad hacia el mundo de los objetos en una época en que este mundo se encontraba en expansión.

Encontramos un último ejemplo, extremo y metafísico, de esta hostilidad, en la correspondencia de Madame du Def-

[10] François Quesnay, *Physiocratie, ou Constitution naturelle du gouvernement le plus avantageux au genre humain*, Leyden-París, 1768, p. 68. La distinción se establece en la primera observación siguiente a la *Tableau économique*, de modo que ocupa un lugar importante en el pensamiento de Quesnay. En la edición de la obra que se menciona arriba, los términos en efecto impresos son *luxe de subsistance* y *luxe de décoration*, pero una fe de erratas insertada al principio del volumen pide al lector que en lugar de *luxe* entienda *faste* en *luxe de subsistance*, pero no en *luxe de décoration*.

[11] Nicolas Baudeau, *Principes de la science morale et politique sur le luxe et les lois somptuaires* (1767), reproducido en *Collection des économistes*, París, Geuthner, 1912, pp. 23-32. *Véase* también a Ellen Ross, "The Debate on Luxury in Eighteenth-Century France", tesis inédita, Departamento de Historia de la Universidad de Chicago, 1975.

fand, la anfitriona notable de diversos salones brillantes del siglo XVIII que se sentía eternamente perseguida por el *ennui*. En una carta a Horace Walpole, habla de su "enorme deseo de dejar este mundo", y señala como razón principal "el vacío que encontramos en todos los objetos que nos rodean".[12]

Éstas son algunas pruebas dispersas, encontradas en la cultura inglesa y francesa del siglo XVIII, en apoyo de mi conjetura. En el siglo siguiente, cuando la revolución industrial produjo una corriente sin precedente de bienes y objetos nuevos, abundan las expresiones de infelicidad ante tal corriente. A las chucherías y cachivaches de Adam Smith, los *colifichets* de Rousseau y las *chétives marchandises* de Robespierre, Baudelaire añadiría pronto su horror de quienes son "devotos fanáticos del utensilio" *(fanatiques de l'ustensile)*, mientras que Flaubert protestaba, en una época de rápida expansión económica bajo Napoleón III, contra los artículos nuevos, baratos, producidos en masa, en un exabrupto típico:

> Debemos gritar contra los guantes baratos, contra los sillones de escritorio, contra el impermeable, contra las estufas baratas, contra la tela falsa, contra el lujo falso [...] ¡la industria ha generado fealdad en proporciones gigantescas![13]

Pero no quiero llevar la investigación al siglo XIX. La tarea sería demasiado masiva y quizá también innecesaria. Porque mi tesis principal está clara ya: el ataque al "consumismo" no es en modo alguno una invención o un monopolio del decenio de 1960.

[12] Madame la Marquise du Deffand, *Lettres à Walpole, Voltaire et quelques autres*, París, Plasma, 1979, p. 96. Carta escrita en 1773. *Véase* también a Reinhard Kuhn, *The Demon at Noon-tide: Ennui in Western Literature*, Princeton, Princeton University Press, 1976, pp. 140-147.

[13] Baudelaire, *Oeuvres*, París, Pléiade, 1932, vol. II, p. 130, y Flaubert, *Correspondance*, París, Conard, 1927, vol. IV, p. 20. Carta de 29 de enero de 1854. *Véase* también el cap. 9, titulado "El Fanatismo de los Utensilios: La Cultura Burguesa como una Cultura de Masas", en César Graña, *Bohemian versus Bourgeois*, Nueva York, Basic Books, 1964.

El argumento múltiple contra los bienes nuevos

Este hallazgo amplía nuestra exploración. Desde luego, es concebible que cada vez que una nueva oleada de bienes de consumo llega al mercado, ciertas características específicas de estos bienes suscitan la hostilidad (mientras que otras provocan el deseo apasionado de adquirirlos). Esto se ha demostrado en conexión con los bienes modernos de consumo durables, producidos en masa, y con ciertos servicios brindados por el moderno Estado benefactor. Pero en vista de que el fenómeno de la hostilidad parece repetirse independientemente de la naturaleza de los bienes nuevos, debemos examinar también una hipótesis muy simple: la hostilidad podría deberse a la novedad de los bienes como tal, así como a su difusión a gran escala, por primera vez, entre ciertos grupos sociales nuevos.

Esta hipótesis me enfrenta ahora claramente a Tibor Scitovsky, quien en su *Joyless Economy* ha alabado la novedad. No hay duda de que los bienes novedosos pueden proveer "estímulo", alivio temporal del aburrimiento, orgullo por ser un consumidor pionero y otros placeres semejantes. El problema es que hay incomodidades, descontentos y decepciones que también se conectan estrechamente con los bienes novedosos y su difusión.

No es un gran descubrimiento el hecho de que la novedad es un arma de dos filos. Después de todo, hay en el idioma varias palabras que reflejan la experiencia de que lo nuevo no es digno de confianza y puede ser decepcionante: novedoso, desconocido, caprichoso, escandaloso, aparte de los diversos sustantivos despectivos tales como chucherías, cachivaches, *colifichets*, etc., que se nos han vuelto familiares. Además, aun los términos genéricos aparentemente neutrales con los que se designan estos bienes, tales como "objeto" o "cosa", tienen un tono ligeramente despectivo. De Gaulle se refiere despectivamente a las Naciones Unidas como *ce machin* (ese artefacto). ¿Cuáles han sido entonces las fuentes principales de la hostilidad hacia los productos nuevos?

Se invocan numerosos argumentos. Sin embargo, un examen más detenido nos revela que tales argumentos están

menos dispersos de lo que parecería a primera vista. Desde luego, un argumento original reaparecerá a menudo con vestiduras diferentes. De igual modo, algunos argumentos pueden agruparse porque se contradicen recíprocamente. Por cierto, esto no debilita necesariamente la tesis defendida. Al contrario, los argumentos atraerán a los grupos de ideologías o intereses opuestos. Dos pares de argumentos típicos nos servirán para ilustrar esta tesis.

El primer par surge del extenso debate sobre el lujo. La introducción y difusión de nueva riqueza, sobre todo bajo la forma de bienes nuevos, ha sido recibida desde hace mucho tiempo con hostilidad por dos razones muy diferentes. Una es que los bienes nuevos constituyen una amenaza para el orden social y la jerarquía cuando los estratos inferiores de la sociedad los obtienen o los desean. Es probable que este argumento esencialmente conservador en contra del lujo sea el más antiguo. Existe una convicción generalizada, impulsada originalmente por los propios historiadores romanos, en el sentido de que la difusión del lujo provocó la declinación de Roma. En todos los grandes países europeos se promulgaron leyes suntuarias desde fines de la Edad Media, con el propósito principal de regular el vestido y el gasto en forma tal que todos los "órdenes" permanecieran en su lugar apropiado. Dado que no hay regulaciones acerca de los bienes nuevos, éstos pueden difundirse por todos los estratos con facilidad mucho mayor que los bienes regulados; un *nouveau riche,* ese agente de la desintegración social, es de ordinario alguien rodeado de toda clase de novedades.

Ahora nos parece un poco descabellada la idea de que los bienes nuevos puedan constituir una amenaza para la estabilidad social porque los "órdenes inferiores" pueden obtenerlos y, en consecuencia, podrían olvidarse de permanecer en el lugar que les corresponde; pero la proposición ha sido reafirmada no hace mucho tiempo (en 1962) por el siempre perspicaz Frank Tannenbaum, quien sostuvo que los "artefactos mecánicos" iniciados en los Estados Unidos, desde los automóviles hasta "la pasta de dientes, la pluma-fuente, y la plomería moderna", tendrían un efecto revolucionario verdaderamente subversivo sobre las "sociedades clasistas y estratificadas [...] características de América Latina y de gran parte del resto del mundo".[14]

André Siegfried, el geógrafo político francés, hizo una observación similar en 1922, cuando señaló que los Estados Unidos "presiden una reorganización general de las formas de vida por todo el mundo" y por lo tanto "son el instigador terrible del cambio y la revolución sociales".[15] En este punto no podemos dejar de recordar a Marx y Schumpeter, quienes hicieron hincapié en el carácter profundamente revolucionario del sistema capitalista. Pero estos autores subrayaron las revoluciones continuamente generadas por el sistema en las técnicas y la organización de la *producción,* no la aportación de la ampliación continua de los horizontes de *consumo* a la declinación del orden establecido.

Muy diferente y mucho más conocido es el argumento siguiente acerca de la hostilidad generada por lo Nuevo: observamos que los artículos nuevos son obtenidos primordialmente, por lo menos al principio, por las clases altas y más ricas; por lo tanto, se acusa a estos artículos de ensanchar la brecha visible que separa a ricos y pobres. Además, en la medida en que cunda una visión estática, de suma cero, de la riqueza social (independientemente de que tal visión esté justificada o no), se piensa que las nuevas adquisiciones de los ricos se hacen a expensas de los pobres, quienes entonces estarían en peores condiciones, no sólo en términos relativos, sino también en términos absolutos. Rousseau presentó este argumento en forma gráfica cuando escribió: "necesitamos carne en nuestra cocina; es por ello que tantos enfermos no tienen puchero. Necesitamos vino en nuestra mesa; es por ello que los campesinos beben sólo agua. Necesitamos polvo en nuestras pelucas; es por ello que muchos pobres no tienen pan". Su conclusión: "Si no hubiera lujo, no habría pobreza alguna."[16] Esta idea también ha reaparecido una y otra vez en formas diversas. Citaremos un ejemplo contemporáneo: se ha criticado la industrialización de los países en desarrollo

[14] *Ten Keys to Latin America,* Nueva York, Knopf, 1962, p. 203.

[15] Citado en David M. Potter, *People of Plenty,* Chicago, University of Chicago Press, 1954, p. 135.

[16] *Oeuvres complètes,* vol. III, p. 79 (en la *Última réplica* a varias observaciones críticas a su *Discurso sobre las artes y las ciencias).*

por su efecto supuestamente desigualador sobre la distribución del ingreso. De acuerdo con un alegato frecuente, la producción de las industrias nuevas de estos países va sobre todo a las manos de las clases altas y medias. Este argumento ha sido uno de los pilares del ataque contra la industrialización que ha constituido una fuerte corriente intelectual, sobre todo en América Latina, desde mediados de los años sesenta. Y se ha sostenido incluso que el empobrecimiento absoluto de los pobres es una consecuencia, o bien un requisito, de cierto tipo de industrialización.[17]

Así pues, la nueva riqueza material se encuentra entre la espada y la pared; si se filtra a las masas, los conservadores se alarman porque amenaza el orden social. Si no se filtra, los progresistas se escandalizan ante la disparidad creciente de los niveles de consumo. Y dado que las pruebas no son jamás claras, los productos y la riqueza nuevos pueden ser acusados y condenados desde ambos frentes, y con frecuencia ha ocurrido así.

Otra clase de dilema, quizá más intenso aún, deriva de otros dos elementos del descontento provocado por los productos nuevos. Ya conocemos uno de estos elementos: de acuerdo con la formulación de Adam Smith, los nuevos artefactos "protegen contra la lluvia del verano, pero no contra la tormenta del invierno".[18] No pueden modificar en forma alguna las características trágicas y alarmantes de la condición humana tales como la ansiedad, la tristeza, la enfermedad o la muerte. Desde esta perspectiva existencial, el esfuerzo frenético de los individuos por adquirir objetos "triviales" parece siempre desproporcionado con el resultado alcanzado. Y aun cuando se adquieran los objetos para eludir otra aflicción humana básica, como el aburrimiento o el *ennui*, la situación es similar: el tiempo durante el cual puede divertirnos verdaderamente cualquier objeto es estrictamente limitado; y en virtud de que los objetos adquiridos para contrarrestar el aburrimiento revelan pronto su incapacidad para hacerlo en

[17] *Véase* un tratamiento más extenso en Hirschman, *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America*, Nueva Haven, Yale University Press, 1971, cap. 3, y *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981, cap. 5.

[18] Como vimos antes, p. 57.

forma durable, pero continúan "por allí", ellos mismos llegan a representar el aburrimiento que no han podido superar. La rabia contra el *ennui* se centra en ellos, como se observa en la carta de Madame du Deffand.

Es posible que la novedad del siglo XVIII estuviese particularmente expuesta a esta clase de crítica existencial. En los dos siglos siguientes aumentó considerablemente la utilidad y la capacidad de eliminación del aburrimiento de los objetos novedosos, con innovaciones tan notables como el ferrocarril, el automóvil y el viaje aéreo, el cine, la radio y la televisión, para no hablar de los avances médicos. Sin embargo, las críticas básicas de Adam Smith y de Madame du Deffand siguen aplicándose; como he tratado de mostrar en el capítulo anterior, todavía espera la decepción a los consumidores que adquieran las novedades más características de nuestra época.

La crítica de Smith y Deffand trata de *contrarrestar* los elogios formulados a favor de los productos nuevos que aparecen en el horizonte de los consumidores y excitan sus expectativas y esperanzas. Pero hay otra crítica en la dirección contraria: las cosas que se nos proponen no se degradan y muestran como inútiles e insignificantes; más bien se *exalta* su importancia al denunciarlas como potencialmente desastrosas, y su invención o manufactura se denuncia como algo impío. Esta clase de crítica es probablemente la más antigua de todas. Está implícita en una serie de mitos fundamentales, desde la Caída y Expulsión del Paraíso hasta el castigo de Prometeo por haber inventado el fuego, y desde la Caja de Pandora hasta la hidra de muchas cabezas. Todos estos mitos se centran en el concepto del Conocimiento Prohibido y en los desastres que nos esperan si tratamos de penetrar en él.[19] En una inversión notable, las cosas que el hombre inventa y produce dejan de ser de pronto frívolas e insignificantes para convertirse en cosas extraordinariamente amenazantes y sacrílegas.

Podría pensarse que, a causa de la secularización y el

[19] C. Ginzburg, "High and Low: The Theme of Forbidden Knowledge in the Sixteenth and Seventeenth Centuries", *Past & Present*, núm. 73, noviembre de 1976, pp. 28-41.

progreso científico, por lo menos esta crítica particular del mundo de los objetos es algo del pasado. Nada podría estar más alejado de la verdad. Una versión moderna del antiguo concepto del conocimiento prohibido está muy presente entre nosotros bajo la forma de los efectos colaterales negativos y perniciosos de diversos productos novedosos producidos en masa, muy alabados al principio, efectos tales como la contaminación aérea generada por el tráfico automovilístico, los daños para la salud producidos por el uso de las "drogas maravillosas", y aun la pérdida de la independencia económica y política derivada de la dependencia de materias primas importadas. En consecuencia, se cree que todo adelanto crea más problemas que los que resuelve, como resultado de estos efectos laterales. Tenemos aquí un procedimiento moderno, "científico", para volver al pensamiento antiguo, incorporado en algunos de nuestros mitos más importantes, de que habrá consecuencias lamentables si no se frena la búsqueda del conocimiento por parte del hombre.

Aun es concebible que algunos productos nuevos pudieran tener la distinción dudosa de ser al mismo tiempo los objetivos de las dos críticas aparentemente contradictorias que he recordado brevemente: tales bienes podrían ser "insignificantes" como innovaciones y comodidades, y tener sin embargo efectos laterales muy graves, ambientales o ecológicos. En efecto, podemos pensar sin dificultad en tales objetos (por ejemplo, los recipientes de plástico no biodegradables, los aerosoles caseros que amenazan la capa de ozono de la atmósfera).

Por supuesto, nada prueba que los problemas inducidos por el avance técnico formen necesariamente una serie divergente, de modo que el desastre no está claramente asegurado todavía. Sin embargo, parece ser que los productos nuevos que está elaborando en abundancia la sociedad industrial y están encontrando aceptación a causa de su utilidad a primera vista sólo revelarán lentamente las desventajas o los efectos laterales negativos que puedan albergar, como resultado del uso reiterado y prolongado por parte de las masas. Es posible que más adelante aparezcan nuevos avances que eliminen los efectos laterales, pero todo este proceso implica

que las primeras generaciones de usuarios sirven sin saberlo como conejillos de indias para las generaciones subsecuentes en contra de su voluntad. Es posible que derive un beneficio social neto del hecho de que se engañe a cada generación, por decirlo así, para que beneficie a la siguiente en esta forma involuntaria. Si todos los efectos laterales nocivos estuviesen plenamente expuestos desde el principio, es posible que los consumidores y las autoridades públicas no permitieran el avance del progreso técnico.[20] Pero el costo social del proceso no es sólo el daño efectivamente causado por los efectos laterales a la generación de conejillos de indias, sino también el disgusto de los consumidores cuando descubren las características menos maravillosas de sus compras nuevas.

Así pues, éstos son algunos de los múltiples descontentos, hostilidades y decepciones creados por la difusión de la nueva riqueza material. Mi lista no es exhaustiva, ni pretende serlo. Pero todavía debo referirme a un argumento reciente que ha alcanzado gran circulación y se presenta a veces como la única razón concebible de la decepción del consumidor.

En *Social Limits to Growth,* Fred Hirsch ha señalado una clase especial de disparidad entre las expectativas y la realidad que afecta a las sociedades progresistas. En tales sociedades, el consumidor que asciende por la escala social esperará que, cuando pueda adquirir ciertos bienes deseados, estos bienes brindarán la misma satisfacción que aparentemente brindaban cuando todavía no podían ser adquiridos. Según Hirsch, el problema es que muchos de estos bienes sólo están disponibles en cantidades limitadas (como ocurre en el caso de las pinturas impresionistas), o que su disfrute depende decisivamente del hecho de que no los busquen al mismo tiempo demasiadas personas (como ocurre con algunas playas *tranquilas).*[21] Por lo tanto, a medida que un gran grupo de consumidores esperanzados, como nuevos ricos, está listo para aspirar a estos bienes, descubrirá que los pre-

[20] Ésta es una ilustración de lo que he llamado el Principio de la Mano Oculta en *Development Projects Observed,* Washington, Brookings Institution, 1967, cap. 1.

[21] *Véanse* algunas observaciones anteriores en esta vena en Bertrand de Jouvenel, *Arcadia, Essais sur le mieux vivre,* París, SEDEIS, 1968, pp. 178 y *pássim.*

cios se van por las nubes (como ocurre con las pinturas impresionistas), de modo que tales bienes están más alejados que nunca, o bien que está comprando ahora unas vacaciones en una playa hacinada y contaminada. Hirsch ha utilizado el término de "bienes de posición" para referirse a estos bienes porque se adquieren, por lo menos hasta cierto punto, para señalar algo acerca de la posición del comprador en la escala social. Veblen se ocupó hace mucho tiempo de estos bienes bajo el rubro del "consumo conspicuo", y el propio Adam Smith lo hizo en un pasaje importante de la *Theory of Moral Sentiments*,[22] pero Hirsch ha hecho una aportación real al señalar que estos bienes son a menudo como fuegos fatuos por cuanto excitan al consumidor para que se esfuerce y se agote, sólo para eludirlo cuando cree que ha progresado materialmente lo suficiente para alcanzarlos.

Esta experiencia puede ser frustrante, pero no creo que constituya la decepción principal entre las que esperan al consumidor de las sociedades económicamente progresistas. Al subrayar las situaciones donde el consumidor está disgustado porque *no obtiene* lo que creía que estaba a su alcance, Hirsch ha olvidado, según creo, la verdad profunda de la famosa observación de Shaw: "Hay dos tragedias en la vida. Una es la de no obtener lo que desea tu corazón. La otra es obtenerlo." Por supuesto, Shaw estaba pensando aquí en la incapacidad básica del hombre (o su falta de inclinación) para alcanzar jamás la satisfacción. Pero esta interpretación de la "naturaleza humana" no es inevitable. Decepciones y descontentos muy específicos —los que hemos mencionado en este capítulo y el anterior— esperan a los consumidores que, habiendo logrado el avance económico, pueden adquirir los bienes que tanto deseaban. El hecho de "no satisfacer el deseo de tu corazón", porque el precio de los bienes que planeabas adquirir se ha ido por las nubes, puede ser algo bueno si se trata de promover el crecimiento económico al estilo antiguo; porque al no alcanzar sus metas de consumo, los individuos progresistas podrían verse impulsados a realizar esfuerzos nuevos y más agresivos. Las decepciones más graves que hacen dudar a los consumidores del valor de sus

[22] Página 50.

esfuerzos son las que derivan de la experiencia con los bienes disponibles y alcanzables que no producen la clase de satisfacciones que se esperaba de ellos.

No tratamos de negar aquí la realidad del fenómeno señalado por Hirsch. Pero una vez que hemos presentado las numerosas clases diferentes de la decepción generada por el consumo, la variedad de Hirsch resulta ser apenas la punta de un iceberg. Su masa ha permanecido oculta durante largo tiempo porque el concepto de la decepción no encaja en las categorías establecidas de nuestro discurso económico.

IV. DE LOS INTERESES PRIVADOS AL FORO PÚBLICO. I

EL SIGUIENTE paso de mi investigación puede formularse fácilmente como una interrogación, a saber: ¿qué ocurre a consecuencia de toda la decepción generada por el consumo privado y la hostilidad generada a ese respecto? Como indiqué antes, investigaré si tiene sentido esta respuesta: un viraje del consumidor-ciudadano decepcionado y hostil hacia la acción pública, una nueva concentración de energías en los asuntos públicos.

A fin de que esta respuesta resulte *vagamente* plausible, convendrá recurrir a otra parte de la historia. Cuando la participación en el foro *público* resulta decepcionante por alguna razón, el retiro a las actividades puramente privadas parece una respuesta obvia que no requiere justificación alguna. Desde luego, no esperaríamos una simetría perfecta en estas cuestiones. Pero si el paso de lo público a lo privado parece tan evidente luego de que la esfera pública ha generado la decepción, habrá alguna razón para pensar que, en la situación opuesta, el péndulo se moverá en la dirección contraria, aunque quizás con menor fuerza y certeza.

REACCIONES DE SALIDA Y DE VOZ ANTE LA DECEPCIÓN DEL CONSUMIDOR

Pero esta clase de apelación a la analogía y la asimetría no es suficiente. En realidad, podemos obtener un entendimiento más directo del paso de los asuntos privados a los públicos a partir de proposiciones muy elementales de la teoría económica convencional. Cuando un consumidor ha comprado manzanas y naranjas durante el periodo 1, y las naranjas han sido más decepcionantes para él que las manzanas, en el periodo 2 comprará más manzanas, en igualdad de las demás circunstancias. Esta clase de razonamiento se aplica también a agregados muy grandes del gasto de consumo, tales como los de bienes durables frente a bienes no durables, o los de

bienes frente a los servicios. La primera reacción ante la decepción con las clases de servicios modernos cuya eficacia resulta poco confiable es un retorno a un patrón de gasto más tradicional. Hay muchas pruebas introspectivas y anecdóticas acerca de tales cambios de los patrones de gastos que ocurren en las vidas de individuos y familias, de modo que sería interesante saber si pueden detectarse las oscilaciones del tipo postulado para el conjunto de la sociedad, o si las oscilaciones individuales tienden a cancelarse.

Pero aquí me interesa un cambio mayor aún. Si algunas experiencias importantes del consumo privado, que habían despertado grandes esperanzas como generadoras de "felicidad", dejan un rastro de decepción y frustración, y si el consumidor decepcionado tiene a su alcance al mismo tiempo una "búsqueda de felicidad" enteramente diferente, digamos la acción política, ¿será probable que se siga este camino en alguna ocasión favorable?

Creo que ésta es una posibilidad. Es una deducción directa de la teoría convencional siempre que se trate de consumidores conscientes de ser también ciudadanos que viven en una cultura donde lo privado y lo público son importantes categorías dicotómicas que permanentemente compiten por la atención y el tiempo del "consumidor-ciudadano". En una crítica mordaz de la defensa que hace Hannah Arendt de la vida pública como la vocación más alta del hombre, Benjamin Schwartz señaló que varias sociedades importantes, como la china, se habían desarrollado muy bien durante largo tiempo sin tener ninguna concepción del bien público por oposición al bien privado.[1] En tal cultura no se le ocurriría al consumidor decepcionado recurrir a la acción pública; por el contrario, podría encontrar satisfacción en el curso exactamente opuesto al que ha venido siguiendo, es decir, en la *des*-acumulación de pertenencias mundanas, en un intento por reducir progresivamente la intensidad de sus ambiciones, deseos y aun sensaciones. Tal es en efecto el ideal budista.[2]

[1] "The Religion of Politics: Reflections on the Thought of Hannah Arendt", *Dissent*, núm. 17, marzo-abril de 1970, p. 146.

[2] Serge-Christophe Kolm compara las "funciones de utilidad" occidentales y budistas en "La philosophie bouddhiste et les 'hommes économi-

Pero dondequiera que se percibe la esfera pública como una alternativa a la esfera privada —subsisten por supuesto otras alternativas tales como la búsqueda de la verdad, de la belleza o de Dios— la decepción con la búsqueda de la felicidad por la vía de las actividades de consumo tenderá a redundar en beneficio de la acción pública. Es posible que la extensión efectiva de la acción pública dependa de la existencia o la apariencia de una "causa", pero aquí estamos apelando a factores exógenos que en principio han sido descartados de nuestra historia.

Hasta aquí he tratado de presentar mi argumento en términos puramente tradicionales. Los individuos decepcionados con un conjunto de actividades se pasan a otro conjunto: *salen* de un conjunto al otro. ¿Pero qué diremos de la *voz*? Quizá sea tiempo de utilizar mis propias sugerencias para ampliar el análisis tradicional del descontento del consumidor y sus consecuencias por parte de los economistas. En *Exit, Voice, and Loyalty* sostuve que el consumidor dispone de dos tipos principales de reacciones activas ante el descontento. Uno es la *salida*, la única respuesta a la que han prestado atención los economistas y la única que consideran eficaz. Ésta es precisamente la reacción del consumidor que, confrontado con una experiencia decepcionante en relación con un proveedor, busca una fuente de abastecimiento diferente, en un ambiente competitivo. Hasta ahora, el argumento sobre la reacción ante la decepción se ha basado por entero en este mecanismo de la salida, sin duda poderoso. Pero los consumidores decepcionados tienen otra opción que ha pasado por alto el análisis económico: pueden alzar su *voz* y participar así en diversas acciones que van desde la queja estrictamente privada (pidiendo una devolución) hasta la acción pública en aras del interés general. Más adelante investigaremos si la voz en el último de los sentidos señalados derivará de alguna de las experiencias de consumo decepcionantes que se han descrito aquí. En la medida en que así ocurra, la conclusión alcanzada hasta ahora por el camino convencional de la salida se *reforzará* al incluir la voz.

ques' ", *Social Science Information*, núm. 18, 1979, pp. 489-588, especialmente pp. 529-535.

Éste es un resultado notable en términos de la teoría de la salida y la voz. Ordinariamente, la salida significa una clase de acción y la voz otra clase muy diferente, mientras que en el caso que acabamos de mencionar conducen ambas respuestas a las mismas clases de acción. La razón es sencilla: la salida que nos interesa es el abandono de la búsqueda decepcionante de la felicidad a través del consumo privado, y esta salida asume con frecuencia la forma de un giro hacia la acción pública. Por supuesto, la voz es una acción pública por definición en muchas de sus manifestaciones (pero no en todas ellas). Por lo tanto, las reacciones de la voz derivadas de las experiencias de consumo decepcionantes reforzarán la reacción de la salida, y la probabilidad de un viraje hacia la acción pública aumentará consiguientemente.

¿Bajo cuáles condiciones ocurrirá en realidad este reforzamiento por la vía de la voz? Ya hemos empezado a atacar este interrogante. Cuando examinamos las experiencias de los consumidores con la compra de diversos servicios, señalamos que su decepción por una calidad más mala que lo esperado podría provocar la ira contra los proveedores. Por otra parte, en el caso de la asesoría psiquiátrica ineficaz, indicamos que los consumidores podrán culparse a sí mismos por no aprovechar los servicios recibidos. Además, el tipo de acción que realicen los consumidores "enojados" dependerá, entre otros factores, de la naturaleza del defecto de la mercancía. Si el consumidor ha tenido mala suerte y tiene razones para creer que ha recibido el único artículo defectuoso, es probable que lo devuelva o que pida una rebaja; ésta es esencialmente una respuesta privada ante un daño privado. Pero si el consumidor descubre que el producto comprado no es seguro y que ésta es una característica general de tal producto, estará involucrado un interés público, lo que volverá más probable una respuesta de voz pública.[3] Al mismo tiempo, un consumidor decepcionado en esta forma tenderá en mayor medida que antes a cuestionar los arreglos sociales y políticos existentes en general. Por decirlo así, la decepción que ha sufrido lo

[3] *Véase* "Exit, Voice, and Loyalty: Further Reflections and a Survey of Recent Contributions", 1974, reproducido en mi *Essays in Trespassing*, página 217.

provee de una *escalera* que podrá usar para ascender *gradualmente* hacia el foro público, saliendo de la vida privada. Más adelante encontraremos algunas escaleras similares que facilitan el regreso de la vida pública a las actividades puramente privadas, como la corrupción de los funcionarios públicos, por ejemplo.

Debemos admitir que las situaciones en que la decepción ante una compra conduce en forma directa y previsible a una respuesta de voz tenderán a constituir apenas una proporción pequeña de la suma total de las experiencias decepcionantes que se han explorado. Veamos, por ejemplo, los bienes de consumo durables que generan decepción porque el balance entre la comodidad y el placer es muy diferente del balance al que estaban acostumbrados los consumidores antes del surgimiento de los bienes durables. Estas decepciones no conducen directamente a alguna protesta pública. Se parecen más a las decepciones ya mencionadas de los servicios psiquiátricos ineficaces por cuanto la persona decepcionada no percibe ninguna respuesta clara de corrección o de mera reacción. Tales decepciones son difusas e incipientes, y se convierten en una frustración general y quizá en una depresión.

Por supuesto, este estado de ánimo puede generar a su vez una predisposición hacia la participación en acciones destinadas a lograr el cambio social y político. En esta forma indirecta, la voz podría surgir también de decepciones que no brinden al decepcionado esa conveniente "escalera de la voz".

En realidad, en la medida en que prevalezca esa clase de decepción difusa, resulta difícil saber si el desplazamiento hacia los asuntos públicos será una respuesta de salida o de voz.

Dado que la salida y la voz empujan en la misma dirección, se nos presenta aquí un problema de identificación. Ambas interpretaciones podrían ser igualmente plausibles y, en efecto, ambas respuestas pueden funcionar al mismo tiempo.

Explicación de los cambios de los estilos de vida: la ideología y las voliciones de segundo orden

La inclusión de la voz vuelve la explicación del viraje hacia la acción pública más sugerente de lo que sería sólo en términos de la salida. ¿Pero se habrá vuelto así enteramente convincente? Eso sería esperar demasiado. Todavía resulta difícil apreciar la forma en que las diversas corrientes de decepción identificadas podrán fundirse y desarrollar una fuerza suficiente para impulsar a un individuo a cambiar su "estilo de vida". Un procedimiento para el entendimiento de esta mutación, como se sugirió antes, sería la consideración de eventos exógenos que ayudaran a despertar al ciudadano público que se oculta dentro del consumidor privado. Pero en lugar de utilizar estos eventos para redondear mi historia, prefiero llevarla adelante con su propio impulso.

Veremos en el capítulo VIII que el retorno de la vida pública a la privada se ve auxiliado a menudo por una *ideología* que proclama el comportamiento egoísta como un deber social. En consecuencia, la búsqueda ardiente de la felicidad a lo largo del camino privado no es, como solemos pensar, "algo natural"; más bien está presidida e impulsada por una ideología que la justifica, no sólo en términos de sus resultados benéficos para el buscador individual, sino como la forma más segura, y quizá la única, en que el individuo puede aportar algo al bien común. Los argumentos ideológicos en favor de la vida privada sostienen así la búsqueda del individuo con dos mensajes: uno, la promesa de la satisfacción y la felicidad; y dos, la seguridad de que no hay necesidad de sentimientos de culpa o lamentaciones por olvidarse de la vida pública. Estos dos mensajes están interrelacionados, de modo que la experiencia de la decepción en la búsqueda de la felicidad privada rehabilita y revive directamente el deseo de participar en la vida pública.

Así pues, el viraje hacia la vida pública no sería un resultado directo de las decepciones por experiencias de consumo específicas. Más bien, estas experiencias son responsables de la declinación de una ideología que había presidido la búsqueda de la felicidad privada. En la medida en que esta

ideología es resueltamente "antipública", su derrumbe tenderá a conducir a la búsqueda de una participación significativa en los asuntos públicos.

De acuerdo con esta explicación, la ideología impulsa en primer término cierto estilo de vida y cierto patrón de preferencias y luego refuerza ciertas experiencias decepcionantes específicas para intensificar los cambios resultantes en las preferencias. ¿Pero, por qué habría de confinarse la ideología al papel de mero amplificador de las oscilaciones de las preferencias originadas en la esfera del consumo y la decepción relacionada con el consumo? Sin duda podría surgir la alienación ideológica del "consumismo" —de la búsqueda de la felicidad, por la vía de la acumulación de bienes de consumo— antes que las experiencias decepcionantes específicas, y la secuencia opuesta es también muy realista. No me he ocupado de tales situaciones porque mi razonamiento ha permanecido ligado al supuesto convencional de la teoría económica en general, y de la teoría del consumo en particular, que concibe a sus actores centrales como "alojados en la gloria de su ordenamiento *único* de preferencias, válido para todos los propósitos", como ha señalado Amartya Sen con ironía.[4] Mis actores cambian sus preferencias o "gustos" como consecuencia de sus experiencias de consumo, pero *en cualquier momento dado* tienen un solo conjunto de preferencias, revelado por sus elecciones y decisiones. Dado que ésta es todavía la opinión predominante, convenía permanecer dentro de su marco mientras ello fuese posible. Pero la tarea que me he propuesto —la explicación de los grandes cambios del estilo de vida— puede aligerarse con una modificación sustancial de los postulados convencionales que genere una visión más compleja, pero también más plausible, del proceso que estudiamos.

El economista tiene una concepción simple del consumidor: se supone que las compras realizadas por el consumidor en el mercado reflejan un ordenamiento único de las preferencias cuya existencia se infiere de las elecciones observadas. Si cambian estas elecciones, se supone que han cam-

[4] "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 6, verano de 1977 p. 336.

biado las preferencias subyacentes. ¿A consecuencia de qué? Como señalamos antes, la economía no se interesa mucho por esa cuestión. Las respuestas posibles —aparte de la decepción— van desde el mero capricho o impulso hasta la decisión de renunciar a la carne que toma el nuevo converso al vegetarianismo. Las ilustraciones de las situaciones de elección binaria del consumidor que se encuentran en la literatura económica, se presentan a menudo en términos de alternativas claramente frívolas, como las de manzanas contra peras, o manzanas contra frazadas; casi nunca en términos de decisiones más graves que involucren cambios del estilo de vida. Una atención mayor a esta última clase de elecciones y decisiones habría sugerido que los seres humanos son capaces de evaluar y criticar todo el conjunto de sus preferencias como algo "revelado" por sus compras y otras acciones en términos de conjuntos alternativos de preferencias; en otras palabras, los seres humanos pueden albergar varios conjuntos de preferencias al mismo tiempo y luego afrontan el problema de decidir cuál de tales conjuntos normará su conducta. En un artículo importante e influyente escrito hace más de diez años, el filósofo Harry G. Frankfurt enfocó precisamente este fenómeno.[5] Estableció una distinción entre los deseos, las necesidades o las voliciones *de primer orden*, que son los que pueden "leerse" en las acciones y elecciones cotidianas de una persona, y los deseos *de segundo orden*, o *deseos acerca de los deseos*, que no coincidirán necesariamente con los deseos de primer orden (sólo lo harán cuando una persona desee siempre tener exactamente los deseos que está expresando a través de sus acciones). Esta "capacidad para la autoevaluación reflexiva que se manifiesta en la formación de los deseos de segundo orden"[6] es, de acuerdo con Frankfurt, peculiarmente característica de los humanos, y en su artículo propone, en mi opinión convincentemente, que se *defina* a una persona humana como alguien que tiene esta capacidad para formar deseos, necesidades y voliciones de segundo orden.[7]

[5] "Freedom of the Will and the Concept of a Person", *Journal of Philosophy*, núm. 68, enero 14, 1971, pp. 5-20.
[6] *Ibid.*, p. 7.
[7] Sus distinciones entre estos términos no interesan ahora.

Frankfurt considera que quienes sólo son capaces de voliciones de primer orden están privados de la esencia humana. Propone que se designe a tales no personas empobrecidas con un término que se encuentra ya en el idioma inglés: *wanton* (inconsciente). Los inconscientes están totalmente en las garras de sus deseos de primer orden y nunca se detienen a criticar o a tratar conscientemente de modificarlos. ¡Resulta así que la teoría del consumo, una de las ramas más refinadas de la economía, se ha ocupado hasta ahora sólo de estos inconscientes infrahumanos!

Las "voliciones de segundo orden" se designan también con un término adecuado para lo que se ha convertido en un tema de creciente interés. Mientras que Frankfurt desarrolló sus conceptos al considerar los problemas filosóficos clásicos de la acción individual y la libre voluntad, Amartya Sen (por la misma época) descubrió una idea muy similar en conexión con los problemas planteados por las situaciones en las que el comportamiento egoísta de los individuos conduce a resultados *sociales* no óptimos y aun muy inconvenientes, como se ejemplificó en el camoso caso del Dilema de los Prisioneros.[8] Sen demostró que estos resultados pueden evitarse si los individuos involucrados pueden concebir otros patrones de preferencia que incluyan grados variables de consideración de los intereses de los demás y si luego escogen entre todos los patrones de modo que uno de estos últimos sea el escogido. Sen se refirió a tal elección como un "metaordenamiento de los órdenes de preferencia" (aquí hablaremos de la "metapreferencia" para abreviar), un concepto virtualmente idéntico al de las voliciones de segundo orden de Frankfurt. Ambos conceptos incluyen lo que llaman los filósofos debilidad de la voluntad o acrasia, la que puede definirse como una situación donde las personas actúan en contra de su juicio (de segundo orden o meta) acerca del curso preferido y están plenamente conscientes de ello.[9]

Todo este tema ha recibido una atención considerable en los últimos años a causa de la importancia, por razones de salud, de motivar a los individuos para que dejen de fumar, pierdan peso, hagan ejercicio, etc. Con la ayuda de nuestros conceptos nuevos, tales cambios del comportamiento pueden descomponerse ahora en dos fases: primero se forma una preferencia nueva, por ejemplo de no fumar, así como una metapreferencia para preferir esta preferencia sobre la que manifiesta ahora el agente. Al actuar así, o sea al continuar fumando, el agente contradice ahora su nueva metapreferencia; decimos entonces que actúa "en contra de su mejor juicio". La segunda fase es entonces la batalla por imponer efectivamente la metapreferencia, una batalla con uno mismo marcada por toda clase de fintas, argucias y movimientos estratégicos.[10] Esta secuencia compleja de dos etapas es mucho más realista como una clase importante de los cambios de comportamiento que el mero "cambio de gustos" de la teoría convencional del consumo.

Consiguientemente, la distinción que se establece entre las voliciones de primer orden y de segundo orden, o entre las preferencias y las metapreferencias, es útil primordialmente *en unión* del análisis del cambio. Si las voliciones de segundo orden se encuentran permanentemente de acuerdo con las voliciones de primer orden de un agente, sólo reforzarán lo que el agente está haciendo ya y no llevarán una existencia independiente. Si difieren permanentemente de las elecciones del agente, tenderán a perder su credibilidad y a largo plazo se degradarán a "murmuraciones y remordimientos inútiles, hipócritas". Por lo tanto, las voliciones de segundo orden y las metapreferencias se afirman en los pe-

[8] "Choice, Orderings, and Morality", en S. Korner, comp., *Practical Reason*, Oxford: Blackwell, 1974, pp. 54-67. *Véase* también su artículo titulado "Rational Fools", pp. 335-341; y Richard Jeffrey, "Preferences among Preferences", *Journal of Philosophy*, núm. 71, julio 18, 1974, pp. 377-392, donde se explora el tema mediante la lógica formal.

No tiene caso tratar de determinar quién fue "primero" aquí, Frankfurt o Sen, ya que la esencia del fenómeno se ha conocido desde hace largo tiempo y fue descrita magistralmente en toda su complejidad por Dostoievski en *Notes from the Underground* (1864).

[9] Amélie Rorty, "Self-Deception, Akrasia, and Irrationality", *Social Science Information*, núm. 19, 1980, pp. 905-922; y Jon Elster, *Ulysses and the Sirens*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.

[10] *Véase* a Thomas C. Schelling, "The Intimate Contest for Self-Command", *Public Interest*, verano de 1980, pp. 94-118; y Gordon C. Winston, "Addiction and Backsliding: A Theory of Compulsive Consumption", *Journal of Economic Behavior and Organization*, núm. 1, diciembre de 1980, pp. 295-324.

riodos de transición efectiva, aunque prolongada y atormentada, de una clase de comportamiento a otra.

Mientras tanto, se habrá puesto en claro que estos conceptos tienen una existencia antigua. Se relacionan con el superego de Freud y, mucho más allá, con la idea de la conciencia, el pecado y el remordimiento. La tensión existente entre lo que hace en efecto un agente y lo que siente que debiera hacer (o debiera haber hecho), es una variedad importante de la tensión existente entre las voliciones de primero y de segundo órdenes, o entre la preferencia y la metapreferencia. Pero los conceptos más nuevos no están tan infectados de moralidad como los antiguos, tales como "el llamado de la conciencia", ni conservan la animosidad hacia la moral convencional, "represiva", característica del superego. Los conceptos nuevos son, o tratan de ser, más generales pero también más versátiles, y ahora demostraré que tienen alguna utilidad para mi propósito actual.

Como sabemos bien por las obras de ficción, a menudo ocurre un cambio en el comportamiento de los individuos cuando confluyen las dudas e intranquilidades preexistentes —voliciones de segundo orden— con algún evento catalizador. De igual modo, los esfuerzos que se hacen por desentrañar las causas de ciertos eventos históricamente decisivos, como las guerras y las revoluciones, han llevado de ordinario a una distinción entre las raíces profundas o las fuerzas subyacentes y los eventos precipitantes. Parece ser que no podemos entender realmente el cambio fundamental, individual o social, sin apelar a alguna combinación de factores "básicos" y "contingentes".

Hay varias razones para este estado de cosas. En primer lugar, la regla para el desarrollo personal y la vida social es la reproducción, y todo cambio sustancial del comportamiento requiere una convergencia excepcional de numerosas condiciones favorables tales que, en retrospectiva, el cambio aparece sobredeterminado, cuando en realidad cada una de estas condiciones era indispensable para su generación.[11] En segundo lugar, lo que es más fundamental, la explicación del

[11] *Véase* mi ensayo titulado "The Search for Paradigms as a Hindrance to Understanding", reproducido en *A Bias for Hope*, pp. 358-359.

cambio social en términos de fuerzas subyacentes y eventos precipitantes corresponde a la esencia de la condición humana: "ni ángel ni bestia", como precisara brillantemente Pascal. Cuando explicamos los virajes importantes de nuestras vidas y sociedades exclusivamente en términos de eventos precipitantes nos degradamos a la calidad de meros juguetes del azar; cuando atribuimos tales virajes sólo a los cambios autónomos de la volición, nos hacemos aparecer más nobles y capaces de autodeterminación de lo que somos en realidad.

Así pues, toda modificación sustancial de nuestro estilo de vida se explica mejor por una *conjunción* de algunas voliciones de segundo orden preexistentes, favorables a tal modificación, con un evento precipitante. Más específicamente, un agente adquiere en cierto momento algunas voliciones de segundo orden que lo impulsan a adoptar un nuevo ordenamiento de preferencias que concede mayor mérito que antes a la participación en los asuntos públicos; tras un periodo de inacción y vacilación, algún evento precipitante hace que el agente actúe en efecto de acuerdo con estas voliciones de segundo orden. Ahora bien, las experiencias decepcionantes previamente analizadas —las más específicas del capítulo II y las más generales del capítulo III— encajan en este esquema en varias formas. Es más plausible, tal vez, que tales experiencias puedan concebirse como eventos que destilan, a lo largo de cierto periodo de tiempo, voliciones de segundo orden anticonsumistas, mientras que algún acontecimiento exógeno (la guerra de Vietnam o alguna neurosis personal) es el evento que precipita el viraje efectivo hacia la participación pública. Alternativamente, la experiencia decepcionante podría asumir el papel del evento precipitante, mientras que las voliciones de segundo orden se originarían en experiencias no relacionadas con el consumo, digamos en las ideologías implantadas en las mentes juveniles acerca de la importancia de tener una causa o de servir al interés público.

Ahora podemos encarar también un problema importante en el análisis de la decepción que ha permanecido en el olvido. El sentido común y el análisis convencional nos dicen que la decepción experimentada con un patrón de

consumo dado, generará un cambio de ese patrón "la próxima vez", en contra del bien culpable. Pero, ¿cuán fundamental o radical será el cambio? Supongamos que estoy en un restaurante y me decepciona la carne que ordené. ¿La próxima vez iré a otro lugar, u ordenaré una carne diferente, o quizá renuncie definitivamente a la carne? Para mantener el análisis lo más sencillo posible, nos vemos tentados a afirmar que, entre más intensa sea la decepción y en igualdad de otras circunstancias, más radical será la respuesta ante la decepción y el cambio de las preferencias. Pero sentimos intuitivamente que hay algo errado en tal proposición: ninguna decepción con una carne específica, por grave que sea, podrá explicar plenamente la decisión de convertirse en un vegetariano. Por otra parte, es concebible que una decepción específica, grave o moderada, sea un elemento esencial de una serie de movimientos reflexivos que conduzcan a esa decisión radical. En otras palabras, se trata de saber si la decepción específica ocurre en un momento en el que me encuentre preparado para tomarla en serio, en el que tal decepción caiga "en terreno fértil". Tal terreno se compone precisamente de voliciones de segundo orden o metapreferencias que manifiestan un deseo —hasta ahora sin efecto— de efectuar un cambio radical en mi alimentación. De igual modo, si un ciudadano-consumidor ha forjado gradualmente cierto descontento con su estilo de vida actual y siente vagamente que debiera dedicar más tiempo y energía a los asuntos públicos, es posible que una decepción con una experiencia de consumo de la que esperábamos mucho —¡el descubrimiento de que "ni siquiera es divertido"!— desempeñe un papel decisivo en la generación efectiva del cambio fundamental.

Por supuesto, es concebible que las experiencias decepcionantes estén involucradas en los dos elementos que deben reunirse para generar el cambio. Primero, tales experiencias —digamos las de la clase más general mencionadas en el capítulo III— podrían ser responsables de la creación, a lo largo de un periodo de tiempo, de un sentimiento cada vez más intenso de que, en la persecución de la felicidad por la vía de la acumulación de bienes y placeres privados, estamos errando el camino. Segundo, estando así preparadas las metapreferencias que favorecen la adopción de un camino nuevo, una experiencia decepcionante específica —digamos, en relación con alguna compra de bienes durables— podría actuar como el evento catalizador del cambio efectivo. Pero no hay necesidad de una concepción tan tercamente monista. Mi sesgo endógeno —la decisión de explicar los traslados a una fase nueva como algo que deriva exclusivamente de la fase anterior— trataba de concentrar la atención en ciertos aspectos de la vida individual y social omitidos hasta ahora. Como dije al principio, estoy consciente de que los factores no endógenos desempeñan papeles importantes en la historia que estoy tratando de narrar. Si gracias al concepto de las voliciones de segundo orden pudieran asignarse papeles concretos en esa historia a algunos factores externos al lado de los internos, todo funcionaría mejor.

La explicación anterior del paso a la acción pública requiere un comentario acerca de una de sus características que puede parecer desconcertante. En todo momento, el paso a la acción pública lo dan las personas que han realizado compras nuevas, que se han convertido en consumidores de automóviles y servicios educativos, no las personas que no han podido realizar estas compras. ¿No será más probable que se sientan atraídos estos desheredados? En realidad, uno de los hallazgos más sólidos de la politología empírica puede ayudarnos en este punto: la participación en la política está altamente correlacionada con la posición socioeconómica. Al mismo tiempo, sin embargo, nuestra historia sugiere una reinterpretación parcial de ese hallazgo. La explicación tradicional ha seguido los lineamientos siguientes: las personas más dotadas de recursos económicos y de otra clase tienden a participar en mayor medida en la política, porque estos recursos hacen posible y aconsejable que sus propietarios se interesen por los asuntos públicos, al lado de sus actividades privadas, como una actividad fácilmente complementaria. Este enfoque de la relación está implícito en el resumen siguiente: "el individuo de posición alta tiene mayor interés en la política, mayores habilidades, más recursos, mejor entendimiento de las cuestiones políticas, está expuesto a más

comunicación acerca de la política, se interrelaciona con otras personas que participan en la política".[12] Todo esto es cierto sin duda, pero es posible que no sea toda la historia. Algunas personas de alta posición socioeconómica podrán participar en la política porque se hayan desencantado con la búsqueda de la felicidad por la vía privada. Naturalmente, estas personas no renuncian a los bienes que hayan adquirido al pasar a la esfera pública; pero su vida tiene ahora un nuevo centro de gravedad y podría haber tensión, en lugar de armonía, entre sus nuevas aspiraciones y sus logros anteriores. Cuando enfocamos la cuestión en esta forma nos alejamos grandemente del supuesto de que los individuos de la clase media participan en los asuntos públicos sólo como una consecuencia natural de su éxito en la vida privada.

No es obvia la clase de causa pública que abrazarán quienes se hayan decepcionado en la esfera privada. Pero podemos inferir de nuestro escenario que, en una forma u otra, tales personas tenderán a inclinarse hacia la reforma. En realidad, esta inferencia es compatible también con ciertas proposiciones de la ciencia social. Se ha sabido desde hace mucho tiempo que, en el curso del crecimiento económico, quienes van ascendiendo apoyarán el orden social y político de un modo no enteramente confiable tal vez. Este fenómeno, sorprendente a primera vista, se ha explicado comúnmente por la idea de una "inconsistencia de la posición social"; mientras estas personas ascienden por una de las dimensiones de la posición social, tal como el ingreso, varias rigideces y prácticas discriminatorias obstruyen su camino en otras dimensiones, de modo que durante mucho tiempo no son aceptadas del todo por las élites tradicionales y en conse-

[12] Ésta es la formulación resumida de las explicaciones convencionales de Sidney Verba y Norman H. Nie en *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*, Nueva York, Harper and Row, 1972, p. 126. Verba y Nie aceptan estas explicaciones pero aportan nuevos análisis, y en particular subrayan el papel de lo que llaman la "orientación cívica". *Véase* también a Sidney Verba, Norman H. Nie y Jae-On Kim, *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, donde se encuentra un análisis internacional de la relación existente entre la posición socioeconómica y la participación política.

cuencia pueden experimentar gran rabia y frustración.[13] Esta explicación de los estallidos repentinos de hostilidad hacia el orden establecido, de parte de los grupos de movilidad ascendente, resulta convincente en los países cuyas élites tradicionales se encuentran sólidamente atrincheradas y pueden marcar como un despreciable *nouveau riche* a quienquiera que destaque en el terreno económico. Pero esta situación ya no prevalece ampliamente. Nuestro hincapié en las decepciones sufridas por quienes alcanzan por primera vez las bendiciones de los nuevos tipos de bienes de consumo, permite un entendimiento más directo y general de la alienación observada con frecuencia entre los nuevos grupos de ricos en relación con la sociedad en la que han logrado sus progresos.

En lo que hemos dicho no hay ninguna implicación acerca de que la amenaza *principal* contra el orden social establecido provendrá necesariamente de quienes han sufrido una decepción a consecuencia de sus compras. Existen obviamente quienes no han podido realizar tales compras en absoluto y quizá tengan razones mucho más poderosas para encontrarse insatisfechos. Es posible que podamos definir una situación revolucionaria precisamente como aquella en la que la insatisfacción de los desheredados converge con la decepción de los ricos. Pero este tipo de especulación nos llevaría más allá de los límites de este ensayo.

[13] Gino Germani presenta una reseña de la literatura sociológica sobre este tema en "Social and Political Consequences of Mobility", N. Smelser y S. M. Lipset, comps., *Social Structure and Mobility in Development*, Chicago, Aldine, 1966, pp. 371 y *ss*.

V. DE LOS INTERESES PRIVADOS AL FORO PÚBLICO. 2

LA ACCIÓN COLECTIVA Y EL EFECTO DE REPERCUSIÓN

NO HEMOS acabado de volver convincente el paso de las actividades privadas a las públicas. Hasta aquí he tratado de demostrar que la búsqueda de la felicidad mediante la acumulación de bienes de consumo podría generar diversas clases de decepciones y descontentos, lo que propiciará la participación más activa que antes en acciones públicas o colectivas de diversas clases.

El problema de esta conclusión es que se nos ha enseñado, desde hace largo tiempo, que la acción colectiva afronta numerosos obstáculos en comparación con la acción individual. Uno de estos obstáculos es la posibilidad de que los costos de la participación en la acción colectiva superen a los beneficios que podría esperar de ella el individuo participante. Se afirma, por ejemplo, que así ocurre en las elecciones donde es pequeño el beneficio que el individuo puede esperar de la eficacia marginal de su voto en relación con el costo de la votación (primordialmente en términos del tiempo gastado). Ésta es la llamada paradoja de los votantes: por qué se molestan en votar tantas personas cuando no deberían hacerlo si aplicaran los cánones de la racionalidad económica. Es posible que la solución de la paradoja no resulte especialmente difícil, como lo han demostrado diversos autores, y como también sostendremos aquí. Pero antes examinaré un argumento más refinado sobre los obstáculos que se oponen a la acción colectiva. Utilizando la teoría de los bienes públicos elaborada por una larga sucesión de economistas, desde David Hume hasta Paul Samuelson, Mancur Olson presentó a mediados de los años sesenta una formulación vigorosa e influyente de esta cuestión en su libro *The Logic of Collective Action.*[1] Allí demostraba Olson la improbabilidad de que

[1] Harvard University Press, 1965. Una parte de la crítica subsecuente de Olson ha sido estimulada por el artículo de reseña escrito por Brian Barry

los ciudadanos individuales participen en la acción colectiva aunque los beneficios del resultado probable de esa acción para el individuo pudieran superar a los costos de la participación. La razón es el famoso fenómeno del "viaje gratis": dado que el resultado de la acción colectiva (si la suponemos eficaz) es un bien público que pueden disfrutar todos independientemente de la participación previa, el individuo se ve tentado a negar su aportación con la esperanza de que otros se sacrifiquen por él. En consecuencia, todos esperan que otro actúe primero, y no ocurre nada. Los grupos de acción colectiva tales como las asociaciones de interés público, los sindicatos, los partidos políticos, etc., sólo podrán atraer y conservar un gran número de miembros distribuyendo, junto con los bienes públicos, algunos "incentivos selectivos" definidos como beneficios privadamente apropiables tales como las suscripciones de revistas, los servicios de seguros, etcétera.

Recordaremos que Mancur Olson proclamó la imposibilidad de la acción colectiva de grandes grupos (justo cuando Daniel Bell proclamaba el "fin de la ideología") en el preciso momento en que el Mundo Occidental iba a verse envuelto en una oleada sin precedentes de movimientos públicos, desfiles, protestas, huelgas e ideologías. El libro de Olson fue ampliamente elogiado, como en efecto lo merecía por la lucidez de su análisis, pero la inconsistencia existente entre la teoría triunfante y la práctica recalcitrante que apareció en seguida ha pasado desapercibida. Aquí haré una breve digresión sobre la sociología del conocimiento. Me parece paradójicamente concebible que el éxito del libro de Olson *deba* algo al hecho de que haya sido refutado por los eventos posteriores. Una vez que estos últimos habían transcurrido y había pasado el peligro, las numerosas personas que se sintieron muy perturbadas por tales acontecimientos pudieron regresar a *The Logic of Collective Action* y encontrar allí

acerca de mi *Exit, Voice, and Loyalty* (*British Journal of Political Science* 4 [febrero de 1974], pp. 79-107), donde me criticó por no haber apreciado debidamente la fuerza del argumento de Olson en relación con el mío, sobre todo en lo tocante a las perspectivas de la "voz", es decir, la posibilidad de que los ciudadanos participen en la acción pública.

razones válidas y tranquilizantes para que las acciones colectivas de los años sesenta no debiesen haber ocurrido jamás en primer lugar, para que fuesen quizá menos reales de lo que parecieron, y para que su reaparición fuese sumamente improbable. Así pues, el libro no padeció cuando lo refutaron los eventos subsecuentes; al contrario, se vio favorecido por contradecirlos activamente y se convirtió en un gran éxito entre quienes consideraban tales eventos intolerables y totalmente aberrantes. ¡Es así como la falsa profecía puede ser el fundamento de la fama y la reputación en las ciencias sociales!

Por oposición a *The Logic of Collective Action*, pero consciente de sus afirmaciones, estoy tratando de explicar los estallidos periódicos de la participación masiva en los asuntos públicos y de la acción colectiva en general. En esta tarea, la postura ventajosa que he alcanzado me provee el primer argumento. Una crítica general que puede formularse contra el análisis de Olson —y contra gran parte de la teoría de la decisión económica en general— es el hecho de que sus agentes, si bien son eficientes y a menudo aun ingeniosos y astutos, *carecen de historia*. En efecto, podemos concebir sin dificultad algunas situaciones donde no se aplique la regla de "lo pasado, pasado". Veamos en primer lugar el caso en que los esfuerzos y recursos se han volcado sobre la política A y no sobre la política B, y en que el resultado, no demasiado prometedor, no está todavía suficientemente claro en el momento en que debe tomarse una nueva decisión sobre el gasto de fondos adicionales en A. Aquí la decisión tenderá a estar sesgada a favor de la continuación de A, de modo que se echará dinero bueno al malo, muy probablemente. Hasta cierto punto, esto se hará por razones muy válidas; en ciertas situaciones puede resultar importante el mantenimiento de la autoestima y evitar la apariencia de que se carece de firmeza, sobre todo cuando nos vigilan observadores externos tales como los adversarios potenciales, los amigos y los aliados.[2] Por la misma razón, una vez que el camino A ha resultado inequívocamente desastroso, tenderá a surgir el sesgo contrario (a favor de B), de nuevo por buenas razones y en desafío al teorema económico de que los "costos ya realizados" deben pasarse por alto al hacer elecciones. Es por esto que a menudo reaccionamos excesivamente ante las lecciones de la historia.

[2] *Véase* a Charles Wolf, Jr., "The Present Values of the Past", *Journal of Political Economy*, núm. 78, julio-agosto de 1970, pp. 783-792.

Volviendo al argumento desarrollado aquí, pensemos en un grupo de personas que hayan experimentado una gran decepción en su búsqueda de la felicidad a través del consumo privado; estas personas están mucho más "maduras" para la acción colectiva que quienes apenas inician esa búsqueda. A menudo se puede explicar la elección de una pareja amorosa, que resulta desconcertante para los observadores, alegando que una de las personas involucradas (o ambas) "se estaba reponiendo" de otra relación que terminó infelizmente. Esta clase de "efecto de repercusión" puede iluminar muchas de nuestras elecciones sociales. Propicia una exageración de los beneficios y una subestimación de los costos de la acción que provee una contrapartida a la acción que se ha realizado antes y ha resultado desafortunada. También puede expresarse el asunto en el lenguaje del economista afirmando que, una vez que ha terminado mal una transacción que hayamos realizado, otra transacción con características contrarias puede tener *costos de transacción negativos* (también podríamos hablar de beneficios de la transacción). La transacción estará subsidiada en efecto, y por la propia persona que la realiza.[3]

Me disculpo por emplear tantas palabras para hacer plausible algo que debiera parecer obvio sentido común para el lector general. Pero como consecuencia de un prolongado

[3] Por supuesto, podría reformularse el análisis de beneficio-costo para incluir el efecto de repercusión. El beneficio de cierta acción B, que ocurre después de A, incluiría entonces no sólo la consecuencia positiva directa de B sino también la satisfacción derivada del hecho de no estar ya involucrado en la acción A. Pero esto ya no es lo que se entiende comúnmente por el análisis de beneficio-costo, el que se definiría entonces en forma tautológica como un modo de toma de decisiones que abarca toda acción humana concebible. *Véase* una crítica similar de los esfuerzos que se hacen por "ampliar" el concepto de la maximización para incluir todo comportamiento humano en Harvey Leibenstein, " 'The Missing Link' - Micro-Micro Theory", *Journal of Economic Literature*, núm. 17, junio de 1979, pp. 493-496.

proceso de refinamiento, el análisis económico se ha alejado tanto del sentido común que a veces no es cosa sencilla el restablecimiento del contacto entre la economía y el sentido común mientras se siguen usando los conceptos de la economía.

En realidad, el "efecto de repercusión" sólo ha sido debidamente considerado en el análisis de la migración dentro de la literatura económica. Aquí resultaba obviamente imposible que alguna descripción realista del proceso aplicara la famosa regla de "lo pasado, pasado" y modelara la decisión del migrante sólo en un cálculo de costo-beneficio relacionado con el futuro, sin tomar en cuenta la experiencia del pasado. Por lo tanto, la migración se ha analizado desde hace mucho tiempo en términos de los llamados factores de "empuje" y de "atracción", donde el factor de empuje corresponde aproximadamente a lo que he llamado aquí efecto de repercusión. Es significativo el hecho de que esta explicación de la decisión de migración date de una fecha en la que el análisis del beneficio-costo y la teoría de la decisión se encontraban en su infancia, de modo que no pudieron ahogar un tratamiento realista, aunque poco riguroso, del tema en cuestión.

Sostengo que una buena parte del llamado enigma de la acción colectiva y la participación en los asuntos públicos desaparece cuando se toma en cuenta el efecto de la repercusión. Pero en sí mismo, este efecto sólo reduce los costos subjetivos y aumenta los beneficios de cualquier acción colectiva que se contemple, de modo que no destruye la lógica del viaje gratis. También podría sostenerse que la probabilidad del viraje hacia la acción pública no debiera basarse en lo que son esencialmente sesgos y errores sistemáticos de estimación de parte de los tomadores de decisiones. No comparto esta objeción porque, como se señaló antes, la comisión de errores es una de las acciones humanas más características, de modo que una buena parte del mundo social se vuelve ininteligible cuando se suponen inexistentes tales errores.

Como quiera que ello sea, el efecto de repercusión es sólo una explicación parcial del viraje hacia la acción pública. Subsiste el argumento del viaje gratis, o sea la afirmación de que un individuo racional, motivado por el interés propio, permanecerá de ordinario a un lado y esperará que otros "hagan el trabajo sucio", mientras el resultado de sus esfuerzos pueda ser disfrutado también por él independientemente de que colabore o no. El argumento acerca del efecto de repercusión ya arroja algunas dudas sobre esta línea de razonamiento, pues implica que la satisfacción buscada por los consumidores decepcionados que se desplazan hacia la acción pública, no deriva sólo de los resultados esperados de tal acción. Es precisamente esta cuestión la que debe ser examinada más detenidamente.

Por qué se desdeñan los viajes gratuitos

Regresaré brevemente a la *Joyless Economy* de Scitovsky, de la que he aprendido mucho pero que también me ha estimulado —como ocurre con frecuencia— mediante varios "desacuerdos íntimos" que tengo con su argumento. En la segunda parte de su libro, Scitovsky comenta sobre varias actividades intensivas en novedad y productoras de estímulo que podrían proveer los placeres no generados ya por un ambiente saturado de bienes de consumo masivo idénticos. Ejemplifica con las flores de plástico para el hogar, los artículos hechos a mano, las actividades culturales tales como el teatro, los conciertos y las visitas a los cafés y los bares. A excepción de la última actividad, Scitovsky centra su atención en diversas clases de compras basadas en la estimulación del placer mediante tipos nuevos del consumo privado, incluido el consumo de cultura en sus infinitas variedades. Aunque su crítica del patrón de consumo estadunidense es a menudo acerba, el estilo de vida que recomienda para obtener una satisfacción máxima tiene un extraño aire de agitación: es la búsqueda incesante de placeres siempre nuevos y nos recuerda la etapa inicial de la búsqueda compulsiva y desastrosa de Fausto que el propio héroe de Goethe caracteriza —y censura— exclamando:

So taumł' ich von Begierde zu Genuss,
und im Genuss verschmacht' ich nach Begierde.

[Así paso vacilante del deseo al éxtasis,
Y en el éxtasis muero de nuevo deseo].

Con su urgencia por buscar "chucherías y cachivaches" novedosos, los consumidores ideales de Scitovsky se parecen también a Don Juan con su búsqueda incesante de aventuras sensuales y sexuales, sus excitaciones y delicias. O bien, así como los italianos estaban condenados bajo Mussolini al entusiasmo permanente, de acuerdo con un lema contemporáneo, los consumidores están condenados a una búsqueda permanente del placer.

Scitovsky está consciente de que esta clase de búsqueda intensa del placer no la comparten todos necesariamente, ya que en cierto momento se refiere con admiración a las "personas que tienen una pasión dominante en la vida —su trabajo o su afición—, a la cual subordinan todo lo demás" (p. 75). Pero al parecer considera Scitovsky que tales personas constituyen un pequeño grupo elitista y que la gran mayoría de la población no puede aspirar a esta solución. En ninguna parte del libro considera Scitovsky una alternativa abierta al ciudadano-consumidor independientemente de la elección entre la comodidad y el placer egoístas: la participación en la vida pública uniéndose a un movimiento, participando en una comunidad, defendiendo una causa, etcétera.

Resulta a la vez extraño y fácil de entender el hecho de que no se haya incluido esta solución a las frustraciones de la vida puramente privada y centrada en sí mismo en el registro por lo demás comprensivo que hace Scitovsky de las elecciones del consumidor; extraño, en vista de que el problema de la elección entre la vida privada y la vida pública ha sido un tema fundamental del pensamiento occidental sobre el comportamiento humano desde Aristóteles y Cicerón hasta Hannah Arendt, pasando por Hobbes, Rousseau, Benjamin Constant y Marx; fácil de entender, por otra parte, porque una porción muy considerable de las actividades normales de los individuos bajo las condiciones modernas, durante periodos muy prolongados de sus vidas, se dedica a sus asuntos privados, de modo que *parece* justificada la exclusión de la acción y la participación públicas como una alternativa potencial *real, siempre presente*, a la acción centrada en lo privado. Esto se ilustra bien en un chiste popular durante los "privados" años cincuenta. Le preguntan a una ama de casa quién toma las decisiones en la familia, y ella responde: "Por supuesto, mi esposo toma las decisiones importantes y yo tomo las decisiones carentes de importancia." "Cite algunos ejemplos de lo que es importante y lo que no lo es." "Bien, yo decido el sitio de nuestras próximas vacaciones, si los niños irán a una escuela privada o pública, si compraremos un automóvil nuevo o una casa nueva, etc." "¿Y cuáles son entonces las decisiones importantes que toma su esposo?" "Bien, él decide lo que deberá hacerse acerca de la segregación sureña, cómo deberá manejarse el conflicto del Oriente Medio, si reconoceremos a la China Roja, etc." De acuerdo con el temperamento "privado" de la época, esta historia ridiculiza la preocupación pomposa e inútil por los asuntos públicos en contraste con el "cultivo del jardín propio". Pero luego llegaron los años sesenta y demostraron, con sus manifestaciones en pro de los derechos civiles y la protesta masiva contra la guerra de Vietnam, que las decisiones verdaderamente importantes, aun para una familia acomodada, podrían referirse de pronto a los asuntos públicos. El chiste anterior ya no podría contarse; se había vuelto ininteligible.

En realidad, un examen más detenido de los ejemplos que ofrece Scitovsky de las actividades particularmente ricas en "estímulo" y "novedad", más bien que en comodidad, nos permite discernir algunos elementos del interés público. Al analizar las diferencias importantes entre los patrones de consumo y ocio de diversos países, demuestra muy claramente Scitovsky que los franceses y los ingleses pasan mucho más tiempo que los estadunidenses en los cafés, las cantinas, u otros lugares públicos similares. Scitovsky atribuye esta diferencia al mayor deseo de "estímulo" y "novedad" que tienen los europeos. Pero hay otra interpretación posible: al congregarse en estos lugares públicos, los franceses y los ingleses se escapan de sus actividades puramente privadas, discuten toda clase de asuntos de interés público, desde los deportes y los escándalos del día hasta el aumento de los precios y las próximas elecciones, y así actúan de

alguna manera relacionada con el interés público. Al llenar los cafés y las cantinas, es posible que los franceses y los ingleses no estén manifestando tanto su preferencia por el placer sobre la comunidad como una preferencia por las actividades públicas sobre las actividades privadas. Me parece que así es en efecto. Pero debemos explorar con algún detalle la naturaleza de la acción y la participación públicas, por comparación con la actividad privada, para que tal creencia resulte convincente.

Uno de los atractivos principales de la acción pública es el opuesto exacto de la característica más fundamental de los placeres privados bajo las condiciones modernas: mientras que la búsqueda de los placeres privados mediante la producción de ingreso (trabajo) está claramente separada del disfrute eventual de estos placeres, no existe tal distinción clara entre la búsqueda de la felicidad pública y su obtención. Como lo he expuesto en otra parte,[4] no puede separarse claramente la búsqueda de la felicidad pública (en algún sentido concreto) de su obtención. En efecto, el mero acto de buscar la felicidad pública es a menudo *lo mejor que se puede tener* fuera de esa felicidad (y a veces lo mejor de todo el proceso, dadas las diversas decepciones de los resultados de la acción pública; pero de esto nos ocuparemos más adelante).

La acción pública pertenece en este sentido, como en otros, a un grupo de actividades humanas que incluye la búsqueda de la comunidad, la belleza, el conocimiento y la salvación. Todas estas actividades "llevan consigo su propia recompensa", pero todavía no se entiende bien lo que esto significa. A fin de obtener una perspectiva nueva sobre este tema convendrá citar una observación de Pascal acerca de la naturaleza de la búsqueda de Dios:

> La esperanza que tienen los cristianos de poseer un bien infinito está mezclada con el disfrute efectivo [...] porque no se asemejan a quienes aspiran a un reino del que nada les pertenece, por ser súbditos; los cristianos aspiran a la santidad, a la liberación de la injusticia, y participan de esto (*Pensées*, p. 540, Brunschvicg).

[4] *Essays in Trespassing*, p. 216.

Aquí está particularmente bien expresada la característica peculiar de estas actividades, o sea la fusión —o la confusión— del esfuerzo y la posesión.

Una vez entendida esta característica esencial de la participación en la acción colectiva en pro del bien público, surgen de inmediato las grandes limitaciones de la concepción "económica" acerca de tal participación y de los obstáculos que la impiden. La implicación de la confusión entre el esfuerzo y la posesión es que se desvanece la distinción nítida entre los costos y los beneficios de la acción en aras del interés público, porque el esfuerzo —que debiera anotarse del lado del costo— se convierte en una parte del beneficio.[5]

Esto resulta difícil de aceptar por nuestra mentalidad arrogante, pues estoy afirmando en efecto que, en alguna etapa de nuestro ciclo, el beneficio de la acción colectiva para un individuo no es la diferencia existente entre el resultado esperado y el esfuerzo realizado, sino la *suma* de estas dos magnitudes. Y otra consecuencia sorprendente se sigue de inmediato: dado que el producto y el objetivo de la acción colectiva son de ordinario un bien público al alcance de todos, la única forma en que un individuo puede aumentar el beneficio recibido de la acción colectiva es el incremento de

[5] Al principio de su excelente estudio titulado "Two Concepts of Democracy: James and John Stuart Mill", Alan Ryan sugiere la misma idea cuando pregunta: "¿[en lo tocante a] la participación, no podríamos añadir simplemente a nuestra contabilidad los beneficios antes inadvertidos tales como la elevación de nuestra propia conciencia, quizá tantos de ellos que ya no resultaría un gasto neto sino un beneficio neto, independientemente de su eficacia instrumental?"

Véase a Martin Fleisher, comp., *Machiavelli and the Nature of Political Thought*, Nueva York, Atheneum, 1972, p. 80.

James E. Krier y Edmund Ursin formulan de modo diferente la misma observación en *Pollution and Policy*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, 1977, pp. 270-271. Señalando cómo estimulan las crisis la protesta ciudadana y conducen así a la elaboración de políticas, estos autores advierten que en estas crisis ya no perciben los ciudadanos la participación sólo como un esfuerzo, costoso en términos de tiempo y de dinero, requerido para la *producción* de una política deseada, sino como una parte de su *consumo*, algo directamente agradable. Allen Buchanan, en "Revolutionary Motivation and Rationality", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 9, otoño de 1979, pp. 71-73, se refiere también brevemente a los "beneficios del proceso" como una solución posible al problema de los bienes públicos.

su propia aportación, de su esfuerzo en aras de la política pública que defiende. En lugar de esconderse y tratar de obtener un viaje gratis, un individuo verdaderamente maximizador tratará de ser lo más activo posible, dentro de los límites impuestos por sus otras actividades y sus otros objetivos esenciales. En efecto, es la necesidad de restringir este activismo lo que se encuentra en la base de algunas de las decepciones específicas acerca de la acción en aras del interés público, como veremos en el capítulo siguiente.

Desde el punto de vista adoptado aquí, los individuos que han desarrollado un gusto por un bien público que aún no se "produce" y que tratan de lograr un "viaje gratis" dejando que otros se esfuercen por ellos no engañan sólo a la comunidad, como está implicado en la metáfora del "viaje gratis", sino que *se engañan a sí mismos en primer lugar.*

Golda Meir expresó muy bien esto en una entrevista publicada en 1977. Afirmó la señora Meir que la vida en Israel era tan dura cuando ella inmigró en 1921 que "la gente me pregunta por qué vine. Y les contesto que lo hice porque soy egoísta [...] cuando supe lo que se estaba haciendo aquí, decidí que no habrían de hacerlo solos. ¿No habría de tener yo una partecita? No, yo debía participar. Puro egoísmo, supongo."[6]

Mi afirmación de que los viajes gratis serán rechazados precisamente en esta forma depende crucialmente de la creencia en que la confusión del esfuerzo y la posesión caracteriza, en cierta etapa, la actividad pública. Es posible que esa afirmación resulte más convincente si se formula en un lenguaje diferente. Para este fin, convendrá regresar a la distinción que hicimos en el capítulo II entre la comodidad y el placer. Se define la comodidad como la ausencia de incomodidad; un ejemplo claro es la sensación de saciedad tras una comida. Se experimenta el placer en el proceso de pasar de la incomodidad a la comodidad, es decir, durante la comida. Aunque el lenguaje no es totalmente consistente con esta terminología —hablamos del placer de comer, pero también de estar "agradablemente llenos"—, no hay duda de que

[6] Marilyn Berger, "Golda Meir Speaks Her Mind", *New York Magazine,* 12 de diciembre de 1977, p. 12.

la utilidad total de una comida tiene estos dos componentes, ni de que el placer de comer es enteramente distinto de la comodidad de la saciedad. Pero luego debemos considerar otra etapa. Antes de la comida, debemos dedicar tiempo y esfuerzo a la obtención del ingreso necesario para pagarla: éste es el costo que debe pagar el individuo por los beneficios consiguientes del placer y la comodidad. En las actividades de consumo privado, el estado de saciedad o comodidad se ve precedido así por un periodo dividido en un segmento de costo (durante el cual se gana ingreso para adquirir un bien) y un segmento de placer subsecuente (durante el cual se apropia, experimenta y consume gradualmente el bien).

Lo que llamé la confusión entre el esfuerzo y la posesión respecto de las actividades públicas se entiende más fácilmente con esta representación temporal del consumo privado. En efecto, afirmé que el punto divisorio claro entre el segmento del costo y el segmento del placer del periodo anterior a la saciedad, tiende a desaparecer en el caso de las actividades públicas. *Aquí el segmento del placer penetra al segmento del costo y le inyecta su propia experiencia.* Podemos imaginar sin dificultad tal proceso que en efecto no se confina rígidamente a las actividades públicas. Aun en el proceso de ejecución de nuestro trabajo diario, a veces "saboreamos por adelantado" ciertas delicias privadas recurrentes que serán nuestra recompensa cuando llegue el cheque mensual. Pero la fusión del costo con el segmento del placer es mucho más típica de las actividades no relacionadas con el consumo rutinario privado, aunque no sean necesariamente actividades públicas. La mejor ilustración es quizá el fenómeno de la *peregrinación,* que consiste tradicionalmente en un largo viaje a un remoto lugar sagrado donde se elevan plegarias y se ejecutan otros actos devotos. "El objetivo de todo esto es el de salir, caminar, ir a un lejano lugar sagrado aprobado por todos."[7] Evidentemente, no tendría sentido la concepción del viaje como el costo de la peregrinación, y el descanso y las plegarias en el sitio sagrado como el beneficio. Las incomodidades sufridas y los peligros confrontados durante

[7] Victor Turner y Edith Turner, *Image and Pilgrimage in Christian Culture,* Nueva York, Columbia University Press, 1978, p. 7.

el viaje formaron parte de la experiencia "liminal" total buscada por el peregrino, y la distancia del sitio actúa a menudo como un estimulante de la decisión de seguir adelante, antes que como un freno.[8] Ahora podemos encontrar algunos paralelos cercanos a este aspecto de la peregrinación medieval, sobre todo en actividades no religiosas. Por ejemplo, de acuerdo con una encuesta realizada entre los aficionados al futbol de Brasil, la asistencia a los juegos en Río de Janeiro no se relaciona con la distancia del hogar de los aficionados al estadio municipal, lo que presumiblemente se debe al hecho de que un verdadero aficionado considera el viaje hacia el juego como parte de la diversión y de su obligación hacia su equipo favorito.[9]

No es fácil entender por qué las actividades habitualmente consideradas como costos pueden convertirse en beneficios en un contexto diferente. Podemos enfocar este problema distinguiendo entre las actividades rutinarias y las actividades no rutinarias. En el primer caso, no hay duda en la mente del individuo de que el trabajo producirá el resultado esperado; un trabajo dado, o una hora de trabajo, producirán directamente el resultado buscado, bien conocido, o darán derecho al trabajador a cierta suma de dinero que podrá emplearse en la compra de una comida o de otros bienes deseados. En estas condiciones, la separación de todo el proceso en medios y fines, o en costos y beneficios, ocurre casi espontáneamente. En el caso de las actividades no rutinarias, como la lucha en favor de cierta política pública, siempre existe en cambio gran incertidumbre acerca de que el esfuerzo se vea coronado por el éxito. Extrañamente, tal incertidumbre no produce sólo ansiedad. Algunas empresas que no tienen precedente y cuyo resultado afortunado no está asegurado se sienten peculiarmente nobles; el esfuerzo se convierte ahora en "lucha", y *como si fuese una compensación por la incertidumbre,* es esta lucha la que provoca el sentimiento de disfrutar ya una experiencia placentera.

Pero la fusión de la lucha y la posesión tan característica de

[8] Turner y Turner, pp. 7-11.

[9] Janet Lever, *Soccer Madness: Sport's Contribution to Social Integration in Brazil,* University of Chicago Press, 1982.

la acción pública cuando se emprende por primera vez puede explicarse también por dos consideraciones menos especulativas. En primer lugar, la acción pública es a menudo el resultado de un cambio cognoscitivo radical, semejante a una revelación. Gran número de personas crecen con el sentimiento de que el orden social y político existente no está sujeto a ningún cambio, o que en todo caso ellas carecen de poder para la generación de tal cambio. La repentina advertencia (o ilusión) de que puedo actuar para mejorar la sociedad, y de que además puedo unirme para este fin con otras personas que piensan lo mismo, resulta agradable en tales condiciones, en efecto intoxicante. Para saborear ese placer, la sociedad no tiene que cambiar de inmediato; basta actuar en diversas formas *como si* fuese posible la promoción del cambio.[10] Evidentemente, si no se logra el cambio, se producirá la decepción. Pero esa reacción pertenece a una fase posterior de la historia.

En segundo lugar tenemos la experiencia placentera contraria: no es que yo pueda cambiar la sociedad, sino que mi trabajo y mis actividades en el foro público me cambian y desarrollan, independientemente de los cambios reales que yo pudiera imponer al estado del mundo. Como indica Ryan en su estudio antes citado de James y John Stuart Mill, ésta era la razón del joven Mill para considerar la participación en los asuntos públicos como algo bueno en sí mismo, antes que como un medio para un fin, de acuerdo con la concepción estrictamente utilitarista de su padre. La participación nos "protegería contra la pasividad, la inercia, la timidez y el estancamiento intelectual". El voto abierto defendido extrañamente por John Stuart Mill, en lugar del voto secreto, se explicaba por su concepción como un elemento de una participación intensa que

> involucra su exposición a influencias nuevas, a visiones competitivas del mundo, a exigencias nuevas de sus capacidades. Así

[10] *Véase* a Aristide R. Zolberg, "Moments of Madness", *Politics and Society,* invierno de 1972, pp. 183-207. Zolberg define tales momentos como aquellos en los que sienten de pronto los individuos que "todo es posible", y cita a modo de ilustración diversos puntos de crisis en la historia de la Francia Moderna desde 1848 hasta 1968.

pues, no se parece nada a la compra de políticas en interés propio; es un fragmento de educación social y política.[11]

Los placeres de la participación política se expresan aquí con cierta rudeza, en un estilo típicamente victoriano. Pero en la medida en que la actividad política conduzca al desarrollo individual —y el observador del siglo XX debe registrar considerables dudas acerca de la generalidad de esta experiencia—, será en última instancia placentera.

La conclusión de este análisis es que hay una gran realización asociada a los esfuerzos del ciudadano por la felicidad pública. En efecto, estos esfuerzos se comparan a menudo con las experiencias agradables de comer y beber: decimos que los ciudadanos "tienen hambre y sed de justicia",[12] y Tocqueville se refirió al "ansia de libertad" que ha desarrollado perdurablemente "un puñado de nosotros".[13] Es en la lucha misma por la justicia y la libertad que se sacian la sed y el ansia. ¿Quién querrá entonces perderse todo ese placer activo y obtener un viaje gratis a lo que es a lo sumo el resultado cómodo, y a menudo decepcionante, de estos procesos? En estas circunstancias, la elección de un viaje gratuito equivaldría a declinar una comida deliciosa y tragarse en su lugar una pastilla productora de saciedad que ni siquiera es particularmente efectiva.

[11] Ryan, "Two Concepts of Democracy", pp. 104-106.

[12] Pascal habla del "hambre de justicia" en *Pensées*, 264, edición Brunschvicg.

[13] La expresión completa dice así: "¿Qué hacer al respecto? Algunos de nosotros, tercos ancianos, hemos desarrollado un apetito por la libertad humana [...] y nos resulta imposible renunciar a ella." Carta a Gobineau de 19 de febrero de 1854, *Oeuvres Complètes*, París, Gallimard, 1959, vol. 9, p. 212.

VI. LAS FRUSTRACIONES DE PARTICIPAR EN LA VIDA PÚBLICA. 1

EMPUJADOS al foro público por las decepciones de su concentración anterior en las metas del consumo privado, nuestros ciudadanos se encuentran en este momento profundamente involucrados en alguna acción en aras del interés público, rechazando toda tentación de sentarse a esperar un viaje gratis, a pesar de lo que diga Olson. Pero la historia no termina allí. La vida en el foro público tiene sus propias decepciones; si también resultan imperiosas, se habrá completado el circuito privado-público-privado. Esta parte parecería relativamente evidente, pues conocemos muy bien las frustraciones provocadas por muchos de los esfuerzos tendientes a mejorar el estado del mundo. Sin embargo, como ocurre en el caso de la búsqueda de la felicidad privada mediante la adquisición de bienes mundanos, es posible que esta familiaridad general haya impedido la exploración de los procesos menos evidentes.

La investigación siguiente difiere de la anterior. En el caso de las actividades de consumo privado, enfocamos en primer lugar la potencialidad relativa de decepción de diversas grandes categorías de compras tales como las de bienes durables y no durables, servicios y bienes, etc. Si la potencialidad de decepción de una de estas categorías resulta relativamente elevada, y si esta categoría había llegado a ocupar últimamente un lugar más grande en el total de las compras de consumo, podría inferirse que la experiencia de consumo privado en conjunto se ha vuelto más susceptible de una decepción.

Concebiblemente podría procederse de manera similar en aquello que se refiere a la acción pública distinguiendo entre categorías tales como el trabajo comunitario (las asociaciones de padres y maestros, etc.), la actividad de grupos de interés, la política local y la política nacional. Pero se sabe poco acerca de la importancia relativa de estas participaciones y en particular acerca de los desplazamientos colectivos, a través

del tiempo, de una clase de participación a otra. La observación histórica, al igual que la introspección, producen por otra parte bastantes conocimientos acerca de las razones principales de la decepción con las actividades públicas en general, de modo que me ocuparé directamente de tales razones. Ya que se basa en las motivaciones y reacciones individuales, un tratamiento sobre tales lineamientos tendrá poco que decir por sí mismo acerca de las oleadas *colectivas* de insatisfacción con la vida pública que ocurren en distintas épocas. Sin embargo, tales oleadas pueden inferirse si el viraje anterior hacia las actividades públicas tuvo un carácter ondulante, como en efecto se ha sostenido. En esta forma, una oleada de decepciones con la vida pública puede entenderse a menudo como el eco y el reflejo de un viraje colectivo anterior hacia las actividades públicas; por supuesto, aumentará el vigor y la coherencia de este enfoque si puede demostrarse que las decepciones de tales participaciones se generan sistemáticamente en algunas características institucionales de las sociedades modernas, como sostendremos parcialmente aquí.

La pobreza de nuestra imaginación

Una investigación de la razón de que el "ciudadano público" sufra decepciones puede iniciarse convenientemente con la cita anterior de Bernard Shaw acerca de las dos tragedias que nos reserva la vida. Una es la frustración de nuestros deseos, la otra es su satisfacción. Veamos en primer término la frustración.

La defensa prolongada pero en gran medida ineficaz de una causa generará frecuentemente el desaliento y el abandono eventual de una lucha que se siente inútil. Otra posibilidad es la obtención de un éxito nominal pero de tal modo que la causa resulte mucho menos atractiva que lo esperado; en particular, la causa puede adquirir un impulso propio, "descarrilarse" desde el punto de vista de los primeros activistas, o convertirse en un verdadero monstruo, como el que "devora a sus propios hijos". El resultado podría ser de

nuevo la desilusión y el retiro consiguiente de la arena pública por parte de los defensores originales (si no han sido devorados). Otra razón del retiro después del éxito podría ser la ausencia de una nueva necesidad de acción: ¿qué le queda por hacer al republicano tras la caída de la monarquía, o al separatista tras el éxito de la secesión?

En realidad, sin embargo, la decisión de renunciar a la acción pública no se toma con tanta facilidad como la decisión de un consumidor de no volver a un restaurante que ha resultado decepcionante. En el caso de un movimiento que amenaza con salirse de control, los participantes interesados cerrarán los ojos ante este hecho durante largo tiempo, y cuando no es posible tal cosa, quizá hagan un gran esfuerzo por corregir el curso del movimiento antes de renunciar.

Por otra parte, veamos una causa pública que no ha podido alcanzar su objetivo proclamado. Aquí tampoco podemos considerar el retiro como la única elección. El resultado de la acción pública no puede calificarse ordinariamente como un éxito o un fracaso claros. El objetivo de la acción pública no es la posesión de un bien, tal como una manzana o un refrigerador, acerca de cuya naturaleza y cuyos usos esté bien informado el comprador, sino un "estado futuro del mundo" que se espera producir mediante la adopción de alguna ley o alguna política, por el resultado de una elección, o por el derrocamiento de un régimen odiado. En otras palabras, el resultado esperado de la acción pública es un producto de la imaginación de los ciudadanos que muy probablemente se encontrará muy alejado de la dura realidad que resultará de la acción pública. Esta brecha entre la imaginación y la realidad ha sido explicada por la necesidad social del autoengaño, es decir, la necesidad de magnificar los beneficios que habrán de esperarse de la acción colectiva si se quieren inducir los sacrificios considerables que se requieren para lograr aun progresos moderados.[1] Pero hay una explicación más sencilla, menos teleológica.

La capacidad humana para imaginar el cambio social es notablemente limitada. En la mayoría de las sociedades his-

[1] Leszek Kolakowski, *Der Mensch ohne Alternative*, Munich, R. Piper, 1961, pp. 127 y *ss*.

tóricas, el cambio ha sido tan lento que no se contemplaba en absoluto la idea del cambio. Más tarde, como resultado de acontecimientos históricos muy visibles, masivos y desastrosos, como la caída del Imperio romano, la idea de la *declinación* y la *corrupción* (en el sentido del deterioro interno) cobró forma y dominó el pensamiento referente a las posibles direcciones del cambio durante largo tiempo, hasta el principio de la Edad Moderna. Sólo con la Ilustración y la Revolución francesa se arraigó firmemente la idea de que la sociedad podría cambiar para mejorar. Pero los esfuerzos que se hacen para imaginar un futuro mejor han permanecido simplistas y esquemáticos; de ordinario presentan un estado de cosas que es el *opuesto* exacto del estado actual en muchos sentidos fundamentales, en lugar de ser simplemente diferente. Es posible que no podamos concebir los adelantos estrictamente limitados, llenos de transacciones y concesiones a fuerzas opuestas, que son los resultados frecuentes de las acciones emprendidas bajo el impulso de alguna visión magnífica.[2] Dada esta propensión de la imaginación moderna a concebir el cambio radical, y su incapacidad para imaginar resultados intermedios, los resultados de la acción pública suelen quedar atrás de las expectativas. Esto se aplica también al caso mencionado antes de una monarquía que ha de convertirse en una república: la *clase* de república que los republicanos están imaginando cuando luchan contra la monarquía tenderá a ser un Estado mucho más ideal que el que en efecto lograrán. Aparentemente, no debemos preocuparnos demasiado por la posibilidad de que ya no quede ninguna causa pública por defender cuando rinda sus frutos una acción colectiva.

Es la pobreza de nuestra imaginación lo que paradójicamente produce imágenes de un cambio "total" en lugar de expectativas más modestas. Mientras prevalezca este estado de cosas, la insatisfacción con el resultado es un compañero constante de la acción en aras del interés público. Pero esta insatisfacción no es en sí misma una razón para esperar necesariamente el abandono de tal acción por parte de los ciudadanos, fuera de los más ingenuos y débiles de voluntad. En este sentido, la insatisfacción con el resultado de la acción pública tenderá a tener una secuela diferente de la decepción por una compra privada o un acto de consumo. En el último caso, deberá esperarse normalmente una reacción de salida, o sea un cambio inmediato de la preferencia hacia otros bienes y actividades. En cambio, en el caso de la acción pública, la naturaleza parcial e incompleta del resultado puede interpretarse no sólo como algo decepcionante, sino también como algo estimulante. La existencia de *negocios inconclusos* tras de cada avance podría reanimar las energías de nuestros ciudadanos, retardando así el momento en que desearán conceder mayor prioridad que antes a sus actividades privadas.

[2] *Véase* también mi libro *Development Projects Observed*, p. 33.

Entrega excesiva y adicción

Así pues, hay necesidad de explorar las razones más fundamentales del abandono de la acción en aras del interés público. En lugar de considerar sólo el resultado más o menos satisfactorio de tal acción, convendrá quizá concentrarse en la naturaleza de la actividad pública independientemente de su resultado, en la forma en que se *experimente* en efecto tal actividad, y en la posible colisión entre esta experiencia y las expectativas.

Una experiencia muy común de quienes participan por primera vez en alguna acción pública es el hecho de que tal acción requiere mucho *más tiempo* del que se esperaba originalmente. Una razón de este estado de cosas está implícita en lo que acabamos de decir acerca de la pobreza de nuestra imaginación. Si esperamos sistemáticamente que ocurra un cambio más completo que el que en efecto ocurre, y dado que la acción requiere tiempo, se requerirá más tiempo que el asignado originalmente para aproximarse a la meta deseada.

Esto es algo más que otra faceta del error de cálculo acerca de los logros potenciales de la acción pública. La inadecuación del esfuerzo inicialmente planeado resultará obvia para los actores poco tiempo después de su iniciación, de modo

que surgirán algunas presiones para aumentar la intensidad planeada originalmente. En otras palabras, pronto se advertirá que la acción en aras del interés público requiere *más tiempo por día o por semana* que el planeado al principio.

Surge la decepción de la disparidad existente entre las expectativas de una actividad placentera y la experiencia efectiva. Una dimensión importante de la actividad placentera proyectada se relaciona con su duración. Un exceso sistemático del tiempo efectivamente gastado en una actividad dada de ciudadano-consumidor, sobre el tiempo originalmente presupuestado, puede convertirse en una fuente importante de decepción, a pesar de que esa actividad sea en sí misma muy agradable. Esto se aplica al servicio excesivamente lento en los restaurantes, por buena que sea la comida, y también al descubrimiento de que una causa pública que nos interesa ocupa mucho más tiempo que el planeado al principio.[3]

Aquí debemos anotar toda asimetría entre la vida privada y la vida pública. Es fácil que las actividades privadas llenen casi por completo nuestras vidas y eliminen totalmente las actividades públicas; esto es, en efecto, lo que ocurre de ordinario en las condiciones modernas, el fenómeno llamado con poca elegancia "privatización". Pero el proceso opuesto sólo puede ocurrir excepcionalmente, o no puede ocurrir en absoluto si consideramos el sueño y el "mantenimiento corporal" en general como actividades esencialmente privadas. Dado que la actividad pública se realiza a costa del tiempo que de otro modo se dedicaría al consumo privado, y quizá aun a expensas del tiempo normalmente dedicado a la producción de ingreso, el costo de oportunidad de la actividad pública aumenta aceleradamente a partir de cierto punto. En consecuencia, una subestimación del tiempo necesario para los asuntos públicos puede percibirse como algo muy costoso, y entonces puede esperarse que provoque una reacción aguda contra la "práctica de la ciudadanía".

[3] También puede ocurrir la decepción cuando el tiempo gastado en una actividad agradable proyectada resulta ser *más breve* que lo planeado. El servicio recibido en un restaurante puede ser demasiado rápido, de modo que no queda tiempo para la conversación relajada en la mesa que constituye una parte importante de una buena comida.

El hecho de que la participación en los asuntos públicos tiende a requerir demasiado tiempo en las condiciones modernas ha constituido desde hace largo tiempo un argumento importante en el debate acerca de la naturaleza de la democracia moderna. En una crítica a Rousseau, quien había aconsejado la participación máxima de acuerdo con el modelo ateniense clásico (por lo menos en *El contrato social),* Benjamin Constant sugirió la política representativa, más bien que la participación de las masas, arguyendo que "la libertad será más preciosa para nosotros a medida que sea mayor el tiempo que el ejercicio de nuestros derechos políticos nos deje libre para nuestros intereses privados". Luego explicó que, en las naciones modernas, "cada individuo se ocupa con sus especulaciones, sus empresas, y los placeres que obtiene o espera, de modo que desea verse distraído de estas cuestiones sólo durante periodos breves y con la menor frecuencia posible".[4]

Constant señaló el aumento de la demanda de tiempo provocado por las actividades privadas en la época comercial-industrial. Denunció como ineficaces o algo peor —es decir, como potencialmente despóticas— ciertas formas de gobierno que no tomaban en cuenta estas realidades nuevas,[5] y el tiempo le ha dado la razón. Si estipulamos: 1) que los ciudadanos pueden gastar sólo una parte estrictamente limitada de su tiempo en los asuntos públicos, y 2) que todos los ciudadanos deben participar en las grandes decisiones políticas, un procedimiento para cuadrar este círculo consistirá en hacer que los ciudadanos griten periódicamente su apoyo pleno, entusiasta y unánime a El Líder. Como es sabido, este método "ahorrador de tiempo" de la participación masiva llegó a convertirse en un bello arte por obra de los regímenes políticos más repulsivos de nuestro siglo.

[4] Benjamin Constant, "De la liberté des Anciens comparée à celle des Modernes", en *Collection complète des ouvrages publiés sur le Gouvernement représentatif* . . ., París, Bechet, 1820, pp. 209, 249. *Véase* un tratamiento moderno en Robert A. Dahl, *After the Revolution?*, Nueva Haven, Yale University Press, 1970, pp. 40-55.

[5] Stephen T. Holmes, "Aristippus in and out of Athens", *American Political Science Review*, núm. 73, marzo de 1979, pp. 113-128.

Constant hizo hincapié en las tendencias expansionistas (en lo referente al tiempo) de las actividades privadas en la nueva época comercial-industrial. En realidad, Rousseau no estaba tan ignorante de estas cuestiones como podría sugerir la mera lectura de *El contrato social*. En *Lettres écrites de la montagne*, se refiere Rousseau a las dificultades de una transferencia del modelo ateniense de la ciudadanía de tiempo completo a un estado comercial moderno, así fuese casi una ciudad-Estado como Ginebra.[6] Y formula una declaración particularmente notable en un fragmento titulado "De la felicidad pública" *(Du bonheur public)*: "La causa de la miseria humana es la contradicción existente [...] entre el hombre y el ciudadano: hágase del hombre uno solo y será tan feliz como es posible. Entrégueselo por completo al Estado o déjeselo por completo a sí mismo [a sus actividades privadas], pero si dividimos su corazón lo haremos pedazos."[7]

En una forma más simétrica que la de Constant, implica aquí Rousseau que *ambas* búsquedas de la felicidad, la privada y la pública, tienen ambiciones intrínsecamente monopolizadoras, de modo que no se puede lograr un equilibrio estable entre ellas.

La objeción de Oscar Wilde contra el socialismo, expresa claramente la idea de que las actividades públicas pueden exigir demasiado del tiempo del ciudadano moderno. Esto no funcionaría, dice Wilde, porque requeriría demasiadas noches.[8] Esta formulación característica va un poco más allá que la de Constant en la línea de pensamiento desarrollada aquí; sugiere un proceso en el que una persona dedicaría al principio demasiado tiempo a estas actividades, sólo para lamentarlo más tarde.

La explicación más simple de la entrega excesiva (y del retiro subsecuente y su causa) es la ignorancia inicial acerca de las demandas que la acción pública hará sobre nuestro tiempo, por oposición a la información bastante buena que suele tenerse acerca del tiempo requerido por las actividades

[6] *Oeuvres complètes*, París, NRF, Pléiade, 1964, vol. III, p. 881.
[7] *Ibid.*, p. 510.
[8] Citado en Michael Walzer, *Obligations: Essays on Disobedience, War, and Citizenship*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1970, p. 230.

del consumo privado que, por su propia naturaleza, tienden a ser repetitivas. Como escribí en otra parte: "Es más probable que ocurran errores de cálculo en relación con las estimaciones e intenciones originales [...] cuando se trata de 'enviar de inmediato' una carta al *New York Times* que cuando se trata de tomar nuestro desayuno."[9]

Una vez aceptada la ignorancia como la causa próxima principal de la entrega excesiva característica de las personas que se han arrojado en alguna actividad pública, quisiéramos saber por qué subestiman sistemáticamente el tiempo necesario para alcanzar sus objetivos. Pueden proponerse varias explicaciones plausibles. En primer lugar, quienes asumen una nueva actividad pública lo harán a menudo bajo la ilusión de que tal actividad podrá acomodarse sin dificultad, sin olvidar o sacrificar ninguno de nuestros deberes, ocupaciones y placeres habituales. Otra ilusión bajo la cual actúan a menudo los individuos es la idea de que su propio punto de vista destaca por su sentido común y obtendrá fácilmente la aprobación. El vigor de los intereses y las opiniones en contrario llega entonces como una sorpresa. Y hay otra respuesta proveniente de la deficiencia de nuestra imaginación ya señalada, la que conduce una y otra vez al establecimiento de metas utópicas cuya búsqueda resulta naturalmente más consumidora de tiempo que lo esperado.

También mencionamos antes la última respuesta a la entrega excesiva y la subsecuente reacción hostil. Los movimientos públicos no se estancan, sino que a menudo desarrollan su propio impulso y se disparan en direcciones no previstas por los patrocinadores originales y con frecuencia desagradables para ellos. Ésta es la historia de la mayoría de las revoluciones, pero también de otros movimientos, inicialmente triunfantes. En estos casos de "pérdida de control", los patrocinadores originales se esforzarán al máximo durante algún tiempo por corregir el curso del movimiento, y este esfuerzo tenderá a involucrarlos en vastos gastos de tiempo de energía, inicialmente imprevistos.

La experiencia de exceso de tiempo o de entrega no es el único sentido en que la realidad subjetiva de la acción pú-

[9] *Essays in Trespassing*, p. 292.

blica diferirá de lo esperado. Es también probable que la *calidad* de la experiencia guarde algunas sorpresas. De acuerdo con nuestra descripción, el individuo emprende la acción pública como una alternativa a las decepciones, la estrechez y el egoísmo de la búsqueda de una felicidad puramente privada. Se piensa que la acción en aras del interés público está inspirada en el idealismo, la dedicación a una causa, si no es que en el sacrificio por el bien común. Cuán sorprendente resulta entonces descubrir, oportunamente, que la actividad política nos envuelve a menudo en un conjunto muy diferente de actividades: la realización de alianzas extrañas, el ocultamiento de nuestros objetivos reales, la traición de los amigos de ayer; todo esto, por supuesto, en aras de la "meta". En otras palabras, el activista político redescubrirá por sí mismo las máximas propuestas por Maquiavelo en *El príncipe* y los dilemas analizados por Max Weber en "Politics as a Vocation" y por Jean-Paul Sartre en *Las manos sucias*. En el proceso, es posible que viole el código ético prevaleciente en medida mucho mayor de lo que jamás soñó hacer cuando sólo perseguía su propia ganancia personal y sus metas de consumo privado.

Por supuesto, esta experiencia puede ser tan desagradable y tan contraria a las expectativas originales que produzca un retiro inmediato de la vida pública. Pero la reacción contraria es posible también, y quizá más común: se genera un intenso sentimiento de excitación cuando se combina la conciencia de actuar altruistamente por el bien público con la sensación de estar libre para traspasar las fronteras tradicionales de la conducta moral, una sensación estrechamente relacionada con la del poder.[10] Es probable que los deleites (y los terrores) completamente imprevistos de esta combinación de experiencias constituyan un determinante importante de la entrega excesiva ya mencionada. En efecto, explican más aún la *adicción* a la vida pública que puede observarse a menudo entre los nuevos reclutas.

[10] En un análisis excelente del "problema de las manos sucias", Michael Walzer examina la medida en que los actores políticos sufren, debieran sufrir o debiera hacérseles sufrir, por transgredir el código moral en la búsqueda de objetivos políticos "más altos". *Véase* a Michael Walzer, "Political Action: The Problem of Dirty Hands", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 2, invierno de 1973, pp. 160-180. Pero la profesión política aparece demasiado poco atractiva si sólo se examinan las situaciones donde los actores políticos experimentan la necesidad de hacer "elecciones trágicas". Tales situaciones son la contrapartida del *poder* del político, y el ejercicio de tal poder constituye una experiencia excitante que no puede obtenerse en la vida privada.

En este contexto, la entrega excesiva y la adicción son conceptos obviamente relacionados. Pero existe una distinción. La entrega excesiva implica que el desborde de la asignación de tiempo original y la restricción consecuente de otras actividades son resultados *inesperados* de la ignorancia y errores de estimación; la experiencia de la entrega excesiva elimina de inmediato los méritos de la actividad que la genera, de modo que puede esperarse alguna acción para reducir tal actividad.

La cuestión es mucho más complicada en el caso de la acción. Aquí se traspasan también los límites asignados originalmente a la participación, pero esto se debe al hecho de que la nueva actividad resulta inesperadamente atrayente. Al nivel de la experiencia inmediata, se busca plenamente la reducción de otras actividades.

Como es bien sabido, hay personas que nunca se recobran de esta experiencia, para quienes carece de todo sentido la vida sin esta mezcla particular de actividades —mitad deliciosas, mitad trágicas—, para quienes la política constituye de allí en adelante "el único juego que vale la pena". En cambio, otras personas se resistirán a lo que experimentan como una actividad peligrosa que está a punto de "apoderarse de ellas", de modo que surgirá una reacción contra la actividad pública, como en el caso de la entrega excesiva no deliberada. Se generará la reacción, como en el caso de otras adicciones, porque los individuos no tienen sólo el conjunto único de preferencias del libro de texto de economía (*véase* el capítulo IV), sino varios de tales conjuntos y también "voliciones de segundo orden" o "metapreferencias" que expresan preferencias entre estos diversos conjuntos. En el caso de los adictos, es posible que la volición de segundo orden sea precisamente el deseo de liberarse de la adicción. Acabo de expresar la cuestión en el lenguaje inventado por Harry Frankfurt y Amartya Sen; ese lenguaje hace plausible que, aunque el desborde de la asignación de tiempo original para

la actividad pública fuese el resultado de una elección preferente (adictiva) genuina para algunos ciudadanos, entrarían en acción ciertas fuerzas contrarias que tratan de cambiar esta elección en buen número de casos.

Esta descripción de la experiencia de la actividad pública y la forma en que puede conducir a un retiro de tal actividad, puede parecer innecesariamente compleja. Se me ha sugerido otra explicación mucho más simple:[11] ¿Por qué no considerar simplemente la acción pública como una actividad más, que se realizará hasta que el ciudadano-consumidor se harte de ella? Como resultado de una saciedad gradual (utilidad marginal decreciente), esta actividad encontrará entonces su lugar apropiado en la búsqueda y la práctica de los placeres privados. Esta explicación resulta familiar para quienes se han educado en los procesos de equilibrio gradual de la economía tradicional, pero afronta un problema: no refleja lo que realmente ocurre. Los virajes de la vida privada a la vida pública y a la inversa se caracterizan por expectativas muy exageradas, una infatuación total y repulsiones repentinas. Es esta realidad la que he tratado de describir y explicar aquí.

[11] James E. Krier, en una comunicación personal y también en su libro antes citado, *Pollution and Policy*, p. 280.

VII. LAS FRUSTRACIONES DE PARTICIPAR EN LA VIDA PÚBLICA. 2

HASTA ahora hemos sostenido que las actividades públicas fracasan a causa de sus ambiciones expansionistas intrínsecas. Por tratar de ocupar en las vidas individuales un lugar excesivo en relación con lo que puede tolerarse a largo plazo, tales actividades se reducen drásticamente, y el "ciudadano público" castigado vuelve a sus asuntos privados. Ahora trataré de demostrar que otra gran corriente de decepción con la vida pública se origina en una situación muy diferente, casi opuesta: bajo las condiciones modernas, los ciudadanos están sujetos a límites estrictos en lo tocante a su participación en los asuntos públicos, ya que ciertas instituciones políticas les impiden expresar con toda intensidad sus sentimientos a este respecto. Se entiende sin dificultad que tal participación obligadamente restringida se asemeje a la entrega excesiva en cuanto a la generación de decepción y frustración. Es posible que una persona decida que no vale la pena participar en absoluto en un movimiento si se impone un límite que resulte arbitrariamente superior a la contribución que pueda hacer.

LA PARTICIPACIÓN DEFICIENTE EN LA VOTACIÓN

A fin de explorar esta cuestión volveré brevemente a lo expuesto en el capítulo V acerca de la naturaleza de la participación en los asuntos públicos. A causa de lo nebuloso de la línea divisoria existente entre el esfuerzo y el logro característico de la acción en aras del interés público, un individuo puede aumentar el beneficio que obtiene de la acción pública incrementando su propia aportación. En efecto, ésta es la única forma en que un individuo puede aumentar su propio beneficio porque el resultado de la acción está al alcance de todos por ser un bien público. Por lo tanto, es acerca de

estos bienes públicos, cuya búsqueda emprende activamente una ciudadanía motivada, que pierde su aire de utopía la famosa regla de Marx para la producción y distribución de los bienes privados bajo el comunismo: "de cada quien de acuerdo con sus capacidades, a cada quien de acuerdo con sus necesidades". La primera parte de la regla cobra realidad porque el bien público se está "produciendo" por los esfuerzos muy desiguales de ciudadanos diferentemente motivados, mientras que su segunda parte se aplica cuando el bien público, habiendo sido generado por estos esfuerzos, queda disponible para un consumo ilimitado, no competitivo, de modo que la distribución de acuerdo con la necesidad no plantea ningún problema.

En realidad, el grado de realización de esta situación aparentemente idílica depende de las condiciones políticas. Hay muchas maneras en las que un individuo puede participar en los asuntos públicos, pero la institución política central de la democracia moderna es el voto. Ahora bien, la regla de "un voto para cada hombre" otorga a todos una participación *mínima* en la toma de decisiones públicas, pero también establece una especie de máximo o *tope*; por ejemplo, no permite que los ciudadanos registren las intensidades muy diferentes con las que sostienen sus respectivas convicciones y opiniones políticas. Por supuesto, los politólogos han estado conscientes de este hecho, pero han examinado primordialmente su efecto sobre la probabilidad de que, en una democracia, las minorías que sienten intensamente acerca de algunas cuestiones sean oprimidas de modo sistemático y fácil por la mayoría.[1] No se ha señalado el posible efecto de bumerán de la incapacidad del voto para registrar la intensidad de los sentimientos acerca de la vitalidad de la propia democracia. En vista de que este punto es a la vez importante y poco conocido, conviene que lo expliquemos con algún detalle.

Si el sufragio universal frustra la expresión de la intensidad de los sentimientos de los ciudadanos acerca de las cuestiones públicas, nos preguntamos cuáles arreglos crearían un

[1] *Véase* el análisis del capítulo 4 del ensayo clásico de Robert A. Dahl titulado *A Preface to Democratic Theory*, Chicago, University of Chicago Press, 1956.

marco adecuado para tal expresión. Un procedimiento rudimentario haría que los votantes marcaran en la boleta o la máquina de votación no sólo el candidato, el partido o la política de su elección, sino también la intensidad —en alguna escala numérica— con la que desean registrar estas decisiones; y el voto de cada persona se ponderaría de acuerdo con esta intensidad declarada. Independientemente de que fuese conveniente o no en principio, es evidente que tal procedimiento no funcionaría. Dado que el registro de nuestra intensidad requiere sólo una estancia de unos cuantos segundos más en la casilla de votación, la mayoría de los votantes marcaría el punto más alto posible en la escala de la intensidad para asegurarse de que su opinión recibirá la máxima ponderación cuando se cuenten los votos, por débil que sea su identidad. Los individuos revelarán sus intensidades más o menos correctamente sólo cuando deban sufrir alguna incomodidad para que se les otorgue una ponderación mayor. En realidad, nuestro sistema actual refleja las intensidades por lo menos en la medida en que no concede ningún peso a las opiniones de ciudadanos que sienten tan débilmente acerca de los problemas del día que no se molestan en ir a votar. Podemos imaginar sin dificultad un sistema de revelación de la intensidad más refinado, basado en el principio de la imposición de costos crecientes por el registro de una intensidad creciente; por ejemplo, podríamos permitir que los ciudadanos votaran varias veces, pero sólo una vez al día durante un máximo de tres días seguidos, digamos de modo que los ciudadanos que se sientan intensamente motivados por una controversia depositen hasta tres votos, siempre que paguen el precio de regresar a la casilla de votación durante tres días seguidos. En tal sistema, cada ciudadano podría decidir en una escala de cero a tres sobre el vigor del mensaje que desea transmitir.

Con esto no se quiere hacer publicidad a este procedimiento que por ahora parecerá fantasioso, sino preparar el terreno para una afirmación sorprendente: las sociedades que proveen la mayor oportunidad para expresar las intensidades verdaderas son ciertos regímenes represivos donde todas las manifestaciones de crítica, desde la más moderada

hasta la más severa, llevan cierta "etiqueta de precio" en forma de castigos o sanciones diferenciados. Veamos, por ejemplo, el caso de la Francia de Vichy durante el último año de la ocupación nazi. Como se mostró memorablemente en el filme *The Sorrow and the Pity,* los ciudadanos individuales podían expresar sus sentimientos políticos mediante una gran diversidad de acciones; del lado de Vichy, tales acciones iban desde el chiste político como la forma de protesta más débil hasta el ocultamiento de un judío durante una noche, o la voladura de un tren de tropas nazis como miembro pleno del maquís. A esta escala de acciones posibles correspondía una escala de sanciones para los atrapados, de modo que cada enemigo de las autoridades podía seleccionar el punto de la escala que correspondiera al vigor de sus convicciones. En este sentido, tal régimen es mejor que una democracia bien establecida para expresar plenamente los sentimientos políticos. Esto no ocurre sólo cuando un régimen establece una amplia escala de sanciones para los actos hostiles de variable gravedad, sino también cuando todos esos actos son severamente castigados en principio y se sabe que en la práctica el Estado concentra sus recursos represivos en la detección y el castigo de las faltas más graves. En tales condiciones habría una amplia participación en actividades políticas (ilegales), todas las cuales serían calibradas (no sólo contadas).

La sensación de excitación y participación generada bajo tales condiciones contrasta con el aburrimiento y el sentimiento de impotencia que caracterizan a menudo la vida política de una democracia. Este hallazgo desconcertante puede explicarse en gran parte por el carácter dual del voto; por una parte, es un elemento esencial de un marco institucional que provee una defensa contra un Estado excesivamente *represivo;* por la otra, actúa como una salvaguardia contra una ciudadanía excesivamente *expresiva.* En la teoría democrática, sólo se ha señalado el primer aspecto —el beneficio de la votación—, mientras que el segundo, que es una pérdida o un costo, se ha pasado generalmente por alto.

Algunos economistas han percibido una semejanza entre la votación en una democracia —la elección de los candidatos que reciban más votos— y el proceso del mercado competitivo donde los consumidores distribuyen sus pesos entre diversos bienes ofrecidos a precios fijos; la expresión "soberanía del consumidor" deriva presumiblemente de esta comparación con el votante soberano en un cuerpo político plural con sufragio universal.[2] Las objeciones formuladas contra esta metáfora han impugnado de ordinario el esfuerzo implícito que se hace para lograr que la economía de mercado capitalista se bañe en la gloria reflejada de la democracia. Esta crítica tiene cierta justificación, pero mi propia objeción va en la dirección contraria; en algunos sentidos, como veremos en seguida, el hincapié que se hace en la semejanza existente entre el gasto de nuestro dinero en bienes y servicios en el mercado y la emisión de nuestro voto sobre controversias públicas coloca al proceso electoral, y no a la economía de mercado, bajo una luz demasiado favorable.

Cuando los mercados competitivos establecen precios uniformes para los productos, uno de los resultados positivos es el "excedente del consumidor"; es decir, cada consumidor puede comprar algún producto al precio competitivo de mercado único, a pesar de que la preferencia de numerosos consumidores ("inframarginales") por ese producto particular sea de tal intensidad que estarían dispuestos a pagar un precio mayor. Se sigue de aquí que estos consumidores se benefician en algún sentido. A causa del entusiasmo menor de otros consumidores ("marginales") por el bien particular, el mercado y el precio uniforme que establece conceden (o parecen conceder) a los consumidores más entusiastas un "viaje gratis" en la medida del excedente del consumidor, o sea en la medida de la diferencia existente entre lo que estarían dispuestos a pagar y el precio efectivo del mercado. Nuestra discusión anterior de la acción en aras del interés público habrá aclarado que este beneficio de la economía de mercado no tiene una contrapartida en el proceso electoral. Es cierto que las controversias públicas y los candidatos a puestos públicos se someten a una "prueba de mercado".

[2] Brian Barry, "Does Democracy Cause Inflation? A Study of the Political Ideas of Some Economists", Brookings Institution, *Politics and Sociology of Global Inflation,* compilado por Leon Lindberg y Charles A. Maier, 1979, pp. 23-24.

Pero el hecho de que los partidarios entusiastas de cierta causa o cierto candidato se vean restringidos a un solo voto por persona, del mismo modo que los partidarios más tibios, no puede interpretarse como un beneficio o un viaje gratis por los primeros. Por el contrario, mucho les gustaría poder expresar una preferencia más intensa y se los impide la regla de "un voto para cada hombre". El excedente de los consumidores se convierte aquí en la frustración de los votantes, una frustración derivada del "racionamiento" de la participación impuesto por la institución central de un organismo político democrático.

El enfoque de este aspecto olvidado del voto nos permite, en primer lugar, iluminar la apatía política característica de algunas democracias bien establecidas, un hecho ampliamente conocido. Cuando el voto funciona como el instrumento principal para la expresión de las preferencias políticas de la mayoría de los ciudadanos, muchos de tales ciudadanos no creen que valga la pena molestarse con una forma de participación tan diluida. Existe entonces una "paradoja de los votantes", o sea un enigma para explicar el hecho de que algunos individuos se molesten en votar, pero se trata de una paradoja muy diferente de la que formulamos en términos de costos y beneficios. Aquí se trata de saber por qué algunos individuos van a las urnas, considerando que están limitados a esta forma disminuida de registro de sus preferencias políticas; en cuanto descubren que no pueden expresar sus sentimientos acerca de las controversias públicas con la intensidad con que los experimentan, muchos de estos individuos tenderán a perder interés en toda expresión. En otras palabras, no resulta fácil entender por qué no debiera ser completa esta pérdida del interés, por qué debiera detenerse precisamente en el nivel de interés correspondiente al esfuerzo involucrado en la emisión de un voto, digamos cada cuatro años. En esta forma, la apatía política y la decepción con la acción política se *inducen* en una sociedad donde *sólo* por medio del voto pueden tomarse importantes decisiones políticas, lo que nos recuerda la famosa observación de Rousseau en el sentido de que los ingleses son libres sólo una vez cada cuatro años, cuando eligen el Parlamento. Pero yo estoy

haciendo una observación muy diferente. Rousseau sostenía que la idea de la representación y de la elección periódica de representantes —una idea que le repugnaba profundamente— tenía su origen en el "enfriamiento del amor por nuestro país" y en otros desarrollos desafortunados semejantes contra el espíritu cívico.[3] En mi argumento se invierten la causa y el efecto, y el establecimiento del voto como el soberano tomador de decisiones genera la decepción con las oportunidades limitadas de la participación cívica y por ende su declinación. La inadecuación del voto periódico como una expresión de sentimientos políticos de gran intensidad se revela claramente en el hecho de que, siempre que retornan los sentimientos cálidos o ardientes, se redescubren y aprovechan otras formas de la acción política —desfiles, manifestaciones, huelgas, etc.—, aun en las democracias.

Podría trazarse en efecto una distinción entre las democracias donde se percibe ampliamente el voto como el vehículo virtualmente exclusivo de la influencia *masiva* sobre la política pública, y otras democracias donde, además del voto, diversas formas de la participación masiva más directa y expresiva desempeñan todavía un papel potencialmente importante. Esta distinción afecta al carácter de los partidos; allí donde el voto es preeminente, como ocurre en los Estados Unidos, los partidos tienden a activarse sobre todo en época de elecciones; y en los países donde el voto no ha alcanzado la supremacía indisputada por razones históricas y de otra índole, como ocurre en Francia, los partidos tienden a funcionar sobre una base permanente, como puntos focales de la posible movilización de sus miembros y simpatizantes *en cualquier momento*. Es posible que las diferencias existentes en el grado de participación en las elecciones se relacionen con esta distinción. La votación tenderá a ser mayor cuando los partidos están llamando permanentemente la atención de los ciudadanos acerca de diversas controversias públicas y no cuando tratan de atraerse votantes sólo en época de elecciones. Por lo tanto, es posible que una creencia generalizada en que "la política electoral es la única política" contribuya paradójicamente a una votación baja. Es posible que la alta

[3] *Social Contract*, Libro III, cap. xv.

tasa del abstencionismo observado en los Estados Unidos, por comparación con la situación de Europa Continental, se explique parcialmente en estos términos.

Cuando ya no haya acciones masivas, puede haber sin duda algunos individuos que sientan tan intensamente ciertas cuestiones que no estén dispuestos a aceptar la limitación de la "expresividad" implícita en el voto. En esta forma, las acciones terroristas de unos cuantos constituyen la contrapartida de la apatía de los muchos en varias democracias modernas; ambas son reacciones ante la limitación impuesta por las instituciones democráticas a la participación política.

Debemos hacer algunas precisiones. En primer lugar, debo asegurar al lector que estoy consciente de las variadas formas distintas de la votación que puede asumir la participación política, y de la importante investigación publicada sobre este tema durante los últimos diez años, en particular por Sidney Verba y sus colaboradores.[4] Las formas de la participación política distintas del voto incluyen dos categorías principales: 1) los esfuerzos que se hacen por influir sobre el voto, por ejemplo la asistencia a reuniones de partidistas, la aportación de fondos, la participación activa en la campaña, etc., y 2) los intentos que se hacen por influir directamente en la política pública interesándose en las actividades comunitarias o los problemas nacionales, generalmente mediante la participación en grupos y organizaciones de voluntarios.

La primera categoría permite sin duda que gran número de personas participen en la política en ciertos momentos a ritmo febril; pero esta actividad afronta dos limitaciones. En primer lugar, los "trabajadores de campaña" se esfuerzan sólo en la época de elecciones, o sea a intervalos de tiempo muy distantes, independientemente de la intensidad de sus

[4] *Véase* a Sidney Verba y Norman H. Nie, *Participation in America*, Nueva York, Harper and Row, 1972, y Sidney Verba, Norman H. Nie y Jae-On Kim, *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978. *Véase* también un extenso estudio anterior: Lester Milbrath, *Political Participation*, Chicago, University of Chicago Press, 1965. Alessandro Pizzorno formula una crítica incisiva contra el enfoque del estudio de la participación por parte de la corriente principal de la politología estadunidense en "An Introduction to the Theory of Political Participation", *Social Science Information*, núm. 9, octubre de 1970, pp. 29-61.

sentimientos acerca de las cuestiones públicas en el ínterin. En segundo lugar, tales trabajadores se encuentran muy separados de la elaboración real de la política que presumiblemente constituye su interés primordial; tratan de convencer a otros votantes de que voten por una persona que luego hará la política, en lugar de presionar por la adopción o la derogación de una política mediante una acción más directa. Una actividad política que tiene una conexión tan indirecta y tenue con el cambio real deseado por los activistas políticos tenderá así a perder su atractivo sobre los participantes, a menos que estos dispongan de oportunidades ocasionales para realizar acciones más directas, fuera del calendario electoral. De nuevo, si "la política electoral es la única política", es probable que decline el vigor, no sólo de los votantes, sino más aún de los trabajadores de campaña.

Esto nos lleva a la segunda categoría de la participación política distinta del voto, o sea el esfuerzo por influir directamente sobre la política mediante la presión de la opinión pública sobre el gobierno, local y nacional. Tal presión se genera uniéndose a ciudadanos de opiniones semejantes en asociaciones, coaliciones, grupos de presión y cabildeos de diversas clases. La aparición de numerosos movimientos y organizaciones de esta clase —desde los grupos ambientalistas hasta Causa Común, desde el Derecho a la Vida hasta el movimiento de los consumidores— puede tomarse como una confirmación de mi tesis sobre la participación deficiente en la votación. En virtud de que muchos ciudadanos llegan a considerar el voto como un mecanismo inadecuado para la expresión de sus sentimientos intensos, eventualmente encontrarán e inventarán otras formas de expresión y de ejercicio de la influencia.

Aun podría argüirse que la experiencia de la participación deficiente, propia de las instituciones democráticas modernas, tiene cierta responsabilidad por el surgimiento del "grupo de interés en un solo problema", ese preocupante fenómeno contemporáneo. Quienquiera que esté dispuesto a juzgar a los políticos exclusivamente de acuerdo con su postura sobre una controversia muy especializada, tal como la oposición al control de armas, debe de tener sentimientos

notablemente intensos al respecto. Por lo tanto, el mero acto de unión a tal movimiento para un solo problema expresa una gran intensidad de sentimientos y puede ejecutarse *precisamente por esa razón* por quien se sienta frustrado ante el tope de la participación que está implícito en el voto. En otras palabras, es posible que los individuos no se unan a estos movimientos porque crean en la importancia fundamental de la controversia particular, sino porque quieren manifestar al mundo, a sus amigos y a sí mismos, que pueden llegar a tener sentimientos muy intensos acerca de *alguna* controversia pública. En esta forma, un sistema político donde se supone que la política electoral es la única política puede engendrar otra clase de política que lleva consigo una amenaza nueva, insidiosa, contra el funcionamiento correcto de la democracia.

A largo plazo, sin embargo, la existencia, laboriosidad y eficacia ocasional de los diversos grupos y movimientos de interés no pueden ocultar el hecho de que la dirección política básica de un país democrático derive del voto, es decir, de un método de agregación de preferencias que impone un tope a la participación de los ciudadanos. Este tope es una parte necesaria, integral y central del proceso democrático. También limita el ejercicio de la pasión política en forma tal que se genera la decepción y puede conducir a la despolitización.

UNA DIGRESIÓN HISTÓRICA SOBRE LOS ORÍGENES DEL SUFRAGIO UNIVERSAL

Esto me lleva a una breve digresión bajo la forma de una especulación histórica. Como es bien sabido, la primera elección nacional bajo el sufragio directo universal (para varones) se realizó en Francia en abril de 1848. La decisión tomada por el gobierno provisional luego de la Revolución de Febrero se ha aclamado a menudo como un hito histórico y una de las pocas concesiones reales que entonces se hicieron a las fuerzas populares. Todos los franceses en edad de votar recibieron el derecho de hacerlo cuando los gobiernos europeos más liberales de la época hacían depender tal derecho del

rango y la riqueza, y cuando en los Estados Unidos prevalecían varias restricciones, aparte de la esclavitud.[5] Por notable que haya sido esta decisión, una visión retrospectiva sugiere una interpretación diferente; cuando se concedió el voto a los habitantes de Francia, y en particular a ese pueblo turbulento, desordenado e impulsivo de París que acababa de realizar la tercera revolución en dos generaciones, quedó entronizado en efecto como la *única* forma legítima de expresión de las opiniones políticas. En otras palabras, el voto representaba un nuevo derecho del pueblo, pero también restringía su participación en la política a esta forma particular *y relativamente inocua*. Era también un procedimiento para contrarrestar las inclinaciones parisienses perpetuas de avanzada y de acción directa por el talante mucho más tradicional y respetuoso de la ley de las provincias. Esta interpretación de la decisión del voto universal como una medida restrictiva y conservadora de hecho, aunque no de intención desde luego, se sugiere por el resultado conservador de las elecciones de abril de 1848 para la Asamblea Nacional Constituyente y, lo que es más importante, por la fuerza moral y la pretensión de legitimidad que este organismo de nueva elección pudo oponer a los insurgentes en junio de 1848.[6]

Si se justifica la insurrección en *ausencia* de elecciones libres y generales, como sostenía en esa época la opinión republicana, por contraste podría sostenerse que la implantación del sufragio universal era un antídoto contra el cambio revolucionario. Fue así, en efecto, como lo consideraron los republicanos más conservadores poco tiempo después de la Revolución de Febrero, y la idea está bien expresada en el lema contemporáneo: "el sufragio universal cierra la época

[5] Roger Price, comp., *1848 in France*, Itaca, Cornell University Press, 1975, p. 28.

[6] A pesar del resultado conservador de las elecciones de abril de 1848, las elecciones secundarias posteriores alarmaron de tal modo al gobierno conservador que, en mayo de 1850, decretó la residencia y otros requerimientos para la votación que en efecto privaban de tal derecho sobre todo a los grupos más pobres de la población. Luis Napoleón eliminó después tales restricciones pensando astutamente en el plebiscito de diciembre de 1851. *Véase* a Maurice Agulhon, *1848 ou l'apprentissage de la république, 1848-1852*, París, Seuil, 1973, pp. 149-151; y Roger Price, *The French Second Republic*, Londres, B. T. Batsford, 1972, pp. 258-260, 322.

de las revoluciones". Todo esto está perfectamente ilustrado en un grabado de 1848 (*véase* la página siguiente) donde aparece un trabajador parisiense con expresión perpleja y aun distraída en el momento de cambiar su rifle por una boleta que está a punto de depositar en una urna que lleva la inscripción: *suffrage universel.*[7]

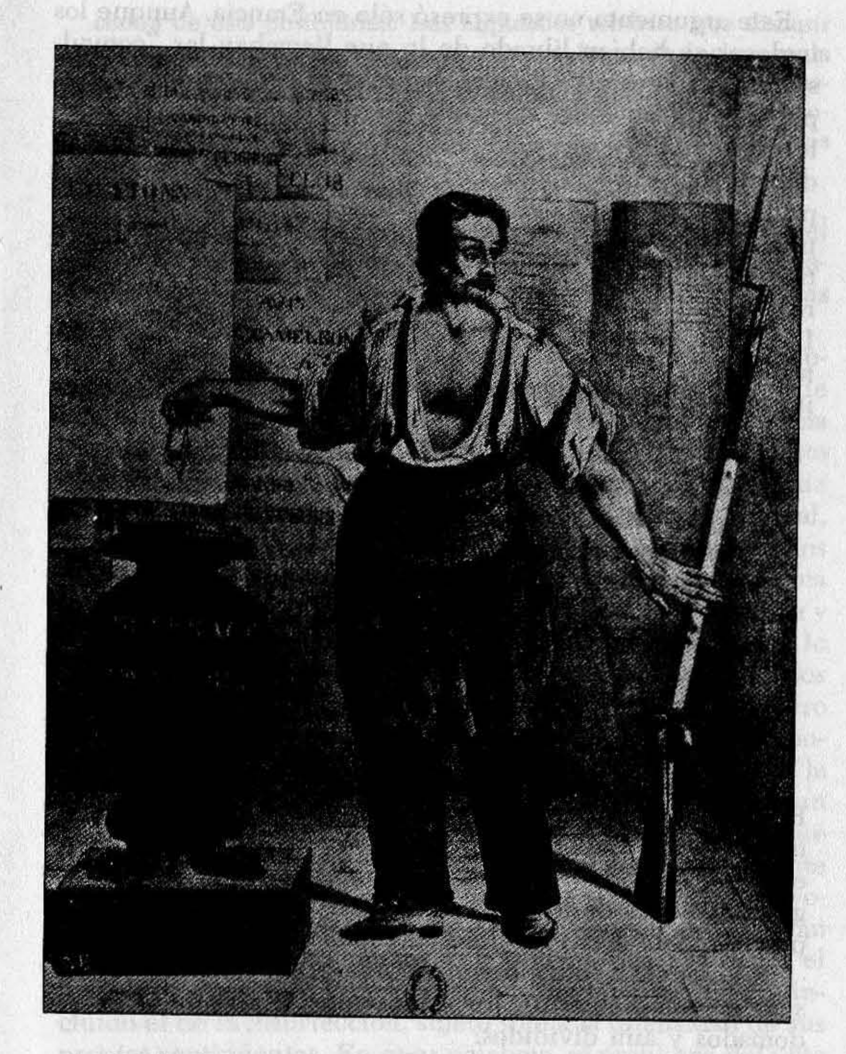
Las ventajas de esta clase de transacción fueron subrayadas más tarde por Gambetta, el feroz orador y "padre de la Tercera República". El sufragio universal había sido restablecido por la constitución de 1875, pero la joven República se vio amenazada en 1877 por las tendencias autoritarias del general MacMahon, quien había sido designado presidente por siete años en 1873. Pocos días antes de las elecciones que habrían de terminar con una derrota resonante para el general, Gambetta imploró particularmente a la opinión conservadora que apoyara el sufragio universal:

> Hablo a los conservadores que tienen alguna preocupación por la estabilidad, alguna preocupación por la legalidad, alguna preocupación por la moderación [...] en la vida pública. A ellos les digo: ¿Cómo pudieron dejar de ver que con el sufragio universal —siempre que lo dejen funcionar libremente y respeten, una vez que haya hablado, su independencia y la autoridad de sus decisiones—, cómo pudieron dejar de advertir, pregunto, que tienen ustedes aquí un instrumento para terminar todos los conflictos pacíficamente, y para resolver todas las crisis? ¿Cómo pudieron dejar de entender que, si el sufragio universal funciona en plenitud de su soberanía, *la revolución ya no es posible* porque la revolución ya no puede intentarse y que ya no debemos temer un *coup d'État* cuando Francia haya hablado? (¡Muy bien! ¡Muy bien! - Aplauso).[8]

Aquí, en una retórica bella, tenemos la observación que he venido haciendo.

[7] Reproducido también en Maurice Agulhon, *Les Quarante-Huitards,* París, Gallimard/Juillard, 1975, página ilustrada 5. El lema y el discurso de Gambetta que se citará más adelante me fueron señalados por Raymond Huard, de la Universidad de Montpellier, quien está escribiendo sobre la historia del sufragio en la Francia del siglo XIX.

[8] Discurso del 9 de octubre de 1877, en *Discours et plaidoyers politiques de M. Gambetta,* compilado por Joseph Reinach, París, Charpentier, 1882, vol. VII, pp. 282-283, cursivas nuestras.



(Bibliothèque Nationale, Cabinet des Estampes)

Al establecerse el sufragio universal para varones en Francia, luego de la Revolución de 1848, un trabajador parisiense renuncia al rifle por la urna, con remordimiento.

Este argumento no se expresó sólo en Francia. Aunque los ingleses se habían librado de lo que llamaban las "convulsiones" de su vecino francés, la preocupación por la revuelta popular era un tema constante en las discusiones de la reforma política y electoral durante todo el siglo XIX. En el debate sobre la Segunda Ley de Reforma de 1867, que por primera vez extendía el derecho de voto a grandes grupos de trabajadores y otras personas pobres, Leslie Stephen, el crítico, ensayista e historiador de las ideas, escribió a favor de la reforma en un tono similar al de Gambetta. Por supuesto, en Inglaterra no podía sostener que ya no ocurrirían revoluciones *con* la extensión del sufragio, sino —con algo más de imaginación— que las revoluciones amenazaban *sin* ella:

> [...] ¿Hasta dónde es sensato o satisfactorio el remedio de la exclusión de las clases [trabajadoras] de una influencia sólida? El hecho de excluirlos de la influencia legislativa, ¿no les impulsará a buscar otros medios [...]? Siempre se han machacado las prácticas tiránicas de los sindicatos como si constituyeran una razón concluyente para no conceder a los obreros el derecho al sufragio. A mí me parece igualmente convincente la conclusión contraria [...] La exclusión de los obreros en lo tocante al derecho del voto tenderá a difundir [los sindicatos] más de prisa; si los obreros no tienen ninguna probabilidad de recibir ayuda del Gobierno, la buscarán entre ellos mismos, y nadie podrá culparlos.

El plan de remediar un mal ocultándolo es radicalmente malo y miope. Tiende en forma directa y vigorosa a aumentar esa profunda división clasista que constituye uno de los grandes males de la época, y que algún día podrá conducir precisamente a la catástrofe más temida.

El autor sostuvo también que, una vez en el Parlamento, o sea "a campo abierto", los representantes obreros se verían domados y aun divididos:

> No hay duda de que los Diputados tendrían que discutir más cuestiones relacionadas con el bienestar social de sus compatriotas que ahora; y esa es una de las razones principales de la Reforma; pero una cosa muy diferente es que los trabajadores puedan imponer demandas injustas en el Parlamento mejor que fuera de él. Podrían proponerse muchas razones excelentes en contra de esta posibilidad. Los Diputados tendrían que discutir estas cuestiones ante toda la nación, en lugar de luchar en la oscuridad; toda la inteligencia del país iluminaría sus reclamaciones y detectaría su insensatez: su mera configuración y discusión revelaría infaliblemente las diferencias existentes entre los propios trabajadores.[9]

Así pues, aquí tenemos otro argumento convincente para el sufragio como un medio para domar las energías revolucionarias y fijar límites a la participación y la influencia de las masas emergentes.

Es posible que estos antecedentes históricos del establecimiento del sufragio universal se encuentren en el origen de la crítica formulada desde entonces con tanta frecuencia acerca de la "democracia formal, burguesa". Un argumento tradicional sobre este punto se ha desarrollado así: dado que el poder *económico* se distribuye de manera muy desigual, los votantes estarán sometidos a presiones directas de los terratenientes y otros jefes semejantes; aunque el voto sea secreto, los votantes seguirán bajo la influencia de la prensa y otros medios de difusión dominados por la burguesía; por lo tanto, los dados electorales están inevitablemente cargados en contra de la izquierda y el cambio social progresista. Pero de acuerdo con las consideraciones anteriores podemos conjeturar que una razón más fundamental del antagonismo a la democracia "formal" era la hostilidad contra el voto como un regalo falso, una hostilidad surgida del sentimiento de que los resueltos enemigos del orden social y político existente habían sido engañados para que aceptaran un trato desfavorable: el voto era un plato de lentejas por el que habían cambiado inconscientemente su primogenitura. Es decir, el derecho a expresar su descontento por cualquier medio, incluido el de la insurrección, sujeto sólo a la intensidad de sus propios sentimientos. En otras palabras, el problema del voto no es que el resultado de la votación esté predeterminado

[9] Leslie Stephen, "On the Choice of Representatives by Popular Constituencies", en George C. Brodrick y otros, *Essays on Reform*, Londres, Macmillan, 1867, pp. 121-123. Ésta es una colección de ensayos en favor de la reforma, escritos por varias personas prominentes, casi todas ellas de Oxford y Cambridge.

por la distribución del poder económico y político dentro de la sociedad, sino que el voto *priva de legitimidad* a otras formas de la acción política más directas, intensas y "expresivas", las que son a la vez más eficaces y satisfactorias.

El establecimiento gradual del sufragio universal en Europa Occidental y los Estados Unidos se unió a la transición del voto abierto al voto secreto. Había, por supuesto, buenas razones para esta coincidencia; a medida que recibían el derecho de voto los estratos de la población más pobres y socialmente subordinados, se volvía más importante que antes (cuando sólo votaba la élite de propietarios) el voto secreto para protegerse contra la compra de votos por parte de los ricos y contra la intimidación y las represalías de los poderosos. Sin embargo, como se demostrará en un estudio de próxima publicación, el establecimiento del voto secreto significaba también la pérdida de considerables oportunidades para el despliegue público del espíritu cívico y las energías participatorias, razón por la cual contó con la oposición de algunas prominentes figuras progresistas de la época, como John Stuart Mill.[10] Antes del establecimiento del voto secreto, las elecciones eran celebraciones tumultuosas; luego tendieron a volverse mucho más sosegadas, cuando el voto se convirtió en un asunto privado, casi introvertido. Aunque resultaba esencial con la extensión del derecho de votación, el voto secreto intensificó la pérdida de oportunidades de las formas expresivas de la acción política que el propio derecho creaba.

Mi argumento puede interpretarse mal. Podría tomarse como una lamentación por algún cuerpo político maravilloso, plenamente expresivo e idealmente participatorio que hayamos perdido a causa de la institución del voto secreto universal. Por lo tanto, debo ser muy claro y señalar que tal edad de oro nunca ha existido, hasta donde yo sé; sólo digo que el avance considerable implícito en el establecimiento del sufragio secreto universal se logró a un costo que se ha perdido de vista. Además, sostengo que el costo es inevitable en el

[10] Me refiero a la investigación de Andreas Teuber. *Véase* un resumen muy breve y preliminar en su artículo titulado "Elections of Yore", en el *New York Times* del 4 de noviembre de 1980.

contexto del voto. En otras palabras, que el costo no puede reducirse significativamente modificando la organización de la votación, sino tolerando o promoviendo otros conductos válidos para la participación más intensa en los asuntos públicos.

Ya hemos señalado la razón de que la intensidad del sentimiento o la entrega no pueda revelarse e imponerse en conexión con el voto. Debido a ciertas consideraciones estratégicas, los individuos tenderían a *exagerar* su intensidad si hubiese algún mecanismo de votación que concediera mayor peso a las opiniones intensamente sentidas. Además, lo que es más importante, aunque fuese posible inventar un sistema de votación que revelara correctamente las intensidades verdaderas de los sentimientos, sería *inconveniente* que el voto reflejara tales intensidades. La razón básica para limitar a los ciudadanos a una expresión binaria de sus preferencias, tal como sí o no, a favor o en contra, es desde luego el postulado democrático de la igualdad.[11] Otra razón posible, aunque menos convincente, es la misma clase de preocupación paternalista del Estado por el bienestar y la salud de los ciudadanos demasiado impulsivos, deseosos de inmolarse, que justifica un tope rígido a la cantidad de sangre que puede donar un individuo a un banco de sangre. Tal como ha evolucio-

[11] *Véase* a Dahl, *Preface*, p. 90. Un sistema que respetaría el postulado de la igualdad, mientras continúa revelando las intensidades hasta cierto punto, es el llamado "voto singular transferible", propuesto en el siglo XIX por Thomas Hare (llamado a veces el sistema Hare de representación proporcional). En este sistema, los votantes indican su orden de preferencia entre todos los candidatos (o partidos) contendientes. El resultado refleja las intensidades individuales de la simpatía o la repulsión en mayor medida que el método normal de un solo voto por el candidato preferido, siempre que haya más de dos candidatos o partidos. Fue por esta razón, tal vez, que John Stuart Mill era un partidario entusiasta del sistema Hare, como indica Dennis F. Thompson en *John Stuart Mill and Representative Government*, Princeton, Princeton University Press, 1976, pp. 101-112. La razón principal de que el sistema Hare haya logrado tan pocos conversos es su complejidad. Esta desventaja es más pronunciada aún en el caso de la "votación por puntos", una propuesta ingeniosa diseñada específicamente para la solución del problema de la intensidad. Esta propuesta fue formulada en primer término por Richard Musgrave. *Véase* un tratamiento extenso en Dennis C. Mueller, Robert D. Tollison y Thomas D. Willett, "Solving the Intensity Problem in Representative Democracy", en R. C. Amacher, R. D. Tollison y T. D. Willett, comps., *The Economic Approach to Public Policy*, Itaca, Cornell University Press, 1976, pp. 444-473.

nado, el voto universal es una institución a la vez indispensable y difícil de mejorar, excepto por procedimientos diseñados a volverlo más universal y accesible. Justamente por esa razón, es importante advertir las desventajas inevitables que implica y que he subrayado aquí.

Los argumentos de este capítulo y del anterior sobre la abstención de la participación en los asuntos públicos han sido muy diferentes, aun contradictorios; en consecuencia, convendrá unirlos brevemente y buscar una reconciliación entre las dos líneas principales de pensamiento que se han desarrollado. He tratado de ir más allá de algunas de las razones más obvias de la desaprobación encontrada por la acción en aras del interés público, y me he concentrado en dos consecuencias o atributos opuestos de esa acción: la entrega excesiva, por una parte, y la participación insuficiente —por cuanto la acción política se limita esencialmente al voto— por la otra. En suma, el problema de la vida política es que resulta demasiado absorbente o demasiado sosegada. Por supuesto, difícilmente podría ser criticada por *ambas* razones por el mismo actor público al mismo tiempo. Pero la contradicción aparente se desvanece en cuanto consideramos grupos diferentes de actores políticos que podrían pasar por una o la otra de las dos experiencias decepcionantes. No hemos mencionado hasta ahora que cierto tipo de participación *activa* en la política requiere no sólo el *deseo* de participar sino también ciertas clases de *habilidades*, tales como un talento para tratar a la gente o para hablar en público, y en general lo que se ha llamado "competencia política subjetiva",[12] de modo que no todos los atraídos por el interés público están sujetos a todas sus tentaciones absorbentes. Por lo tanto, es enteramente concebible que diferentes miembros y grupos de la misma sociedad pasen de ordinario por dos experiencias opuestas aunque igualmente decepcionantes cuando se abren más a la participación en los asuntos públicos; quienes son capaces de participar activamente en la determinación de los eventos pueden experimentar luego los peligros de la participación excesiva, mientras que quienes

[12] *Véase* a Gabriel A. Almond y Sidney Verba, *The Civic Culture,* Princeton, Princeton University Press, 1963.

no desean hacer más, *pero tampoco menos,* que registrar vigorosamente sus sentimientos excitados sobre alguna cuestión, pueden padecer la deficiencia de la participación en cuanto adviertan que están limitados esencialmente al voto. Además, es posible que la misma persona experimente ambos fenómenos en diferentes periodos de su vida; más interesante aún es el hecho de que una persona podría advertir —y creo que esta es una intuición frecuente— *que la participación en la vida pública ofrece sólo esta elección poco satisfactoria de demasiado o demasiado poco, de modo que se decepcionará inevitablemente en una forma u otra.*

VIII. LA PRIVACIÓN

Al principio de nuestra investigación, el ciudadano-consumidor se concentraba exclusivamente en su bienestar privado. Lo hemos seguido en un viaje largo y zigzagueante, y ahora se encuentra en la etapa en que la participación en los asuntos públicos ya no parece tan atractiva como antes. A fin de regresar al punto de partida —de modo que el viaje se iniciará presumiblemente de nuevo—, sólo necesitamos dar un paso y explicarlo: el retiro a la esfera privada tras la decepción de la vida pública.

Como señalamos al principio del capítulo VI, este movimiento parece poco complicado por comparación con su opuesto, el paso de lo privado a lo público; una razón es sin duda el hecho de que implica sólo la acción individual y no la acción colectiva. Las dificultades de esta última acción se han subrayado tanto que el observador moderno espera plenamente que la acción pública, ampliamente considerada como algo difícil de entender, medio irracional, y por lo tanto un comportamiento algo censurable, sea prontamente seguida por un retorno a la "normalidad", es decir, a la búsqueda de la felicidad privada antes que la pública. Por supuesto, es posible que esta concepción esté sesgada por las fuerzas ideológicas que afectan al observador en nuestra sociedad privatizada. Los ciudadanos de épocas anteriores, educados de acuerdo con un código de valores que hacía hincapié en las virtudes cívicas, podrían haber experimentado ciertas dificultades para explicarse un viraje de la esfera pública a la esfera privada, así como los observadores modernos batallan para explicarse un movimiento en la dirección contraria. Después de todo, el significado original de lo *privado*, corriente en los siglos XV y XVI, de acuerdo con el *Oxford English Dictionary*, era el de "quien no ocupa un cargo público ni una posición oficial". Este término deriva en efecto del latín *privare*, o sea privar o despojar. El significado original sobrevive ahora en el "privado" del ejército estadunidense, o sea el "soldado ordinario sin ningún rango o posi-

ción" (OED). Así pues, un hombre privado solía encontrarse en el extremo más bajo de la escala social. En el caso de las mujeres se invertía el ordenamiento, ya que una *fille publique*, o "mujer pública", ha sido desde hace largo tiempo uno de los numerosos sinónimos de una prostituta. Un tabú para las mujeres, la arena pública era el lugar al que pertenecían los hombres y donde adquirían distinción.[1]

Así pues, a través de la historia no es lo privativo un proceso obvio. En efecto, apenas estamos empezando a entender —como me ha señalado Quentin Skinner— la forma en que el efecto del Renacimiento en la virtud cívica y la participación en los asuntos públicos dejó su lugar, en el curso de los tres siglos siguientes, a la idea de que la búsqueda del interés privado es especialmente propicia para un orden social bien regulado. Aun hacia el final de ese proceso, en el siglo XVIII, un término tal como "felicidad", que ahora aparece casi totalmente relegado a la esfera privada, tenía todavía una dimensión pública sustancial. Cuando Jefferson, en la Declaración de Independencia, designó la "búsqueda de la felicidad" como un derecho inalienable, tenía en mente la felicidad *pública*, es decir, una actuación de la economía y la sociedad que sea satisfactoria para sus miembros.[2] De igual modo, en la Italia y la Francia del siglo XVIII, *felicitá pubblica* y *bonheur public* eran conceptos comunes que designaban el bienestar de la comunidad. Veamos sólo un ejemplo: Turgot usó el término *la science du bonheur public* (la ciencia de la felicidad pública) para denotar la rama del conocimiento que se empezaba a conocer entonces como economía política y que más tarde se convirtió en el análisis económico. Desafortunadamente, esa paráfrasis optimista habría de ser decisivamente superada por "la ciencia sombría" de Carlyle.[3]

[1] En cuanto a la relegación tradicional de las mujeres al campo privado, *véase* a Michelle Zimbalist Rosaldo, "Women, Culture and Society: A Theoretical Overview", en M. Z. Rosaldo y L. Lamphere, *Women, Culture, and Society*, Stanford, Stanford University Press, 1974, pp. 23 y *ss*. *Véase* también a Jean Bethke Elshtain, *Public Man, Private Woman*, Princeton, Princeton University Press, 1981.

[2] *Véase* a Garry Wills, *Inventing America: Jefferson's Declaration of Independence*, Garden City, N. Y., Doubleday, 1978, caps. 10 y 18.

[3] *Véase* el comentario formulado por Turgot acerca de la obra de Richard

Más tarde haremos algunos comentarios sobre las ventajas ideológicas de la gran transición de lo público a lo privado que ocurrió a principios de la época moderna. Pero aun desde la perspectiva de hoy, por lo menos un aspecto de tales transiciones no resulta obvio. ¿Por qué las actividades públicas, una vez que han originado la decepción, se han abandonado a menudo *por completo* para pasar a la concentración tan exclusiva en los asuntos privados con la que se inició nuestra historia? Como señalamos antes, tenemos aquí una asimetría real, ya que casi nunca ocurre una concentración similar en los asuntos públicos a expensas de la vida privada y aun puede considerarse como una imposibilidad fisiológica (*véase* la p. 108). De acuerdo con el razonamiento económico que ha servido como estructura de apoyo básica para todo nuestro argumento, se esperaría que la decepción con un artículo o una actividad condujera a la reasignación: en el periodo siguiente se gastará menos dinero en el artículo y se dedicará menos tiempo a la actividad. Pero, ¿por qué se renunciará virtualmente al artículo o la actividad? Bajo las condiciones modernas (esta calificación es importante), el gusto por los asuntos públicos parece estar sometido a una clase especial de inestabilidad cuya naturaleza debe entenderse.

En esta tarea, los ajustes marginales característicos de los procesos económicos deben complementarse con algunos mecanismos institucionales, ideológicos y psicológicos que expliquen la rapidez y la plenitud de la transición de lo público a lo privado.

La corrupción

Uno de tales mecanismos es el de la corrupción. Habitualmente, el análisis de la corrupción se ha desarrollado a través de un examen de las instituciones económicas que posibilitan la corrupción; por ejemplo, la asignación de bienes y servicios mediante el mercado propicia menos oportunidades para la corrupción que un mecanismo de asignación que

Price, *Observations on the Importance of the French Revolution*, en una carta enviada a Price el 22 de marzo de 1778: *Oeuvres*, París, Delance, 1810, vol. IX, p. 377.

depende de las decisiones administrativas. En otras palabras, la corrupción se ha estudiado primordialmente planteando interrogantes acerca de la provisión de oportunidades para la corrupción.[4] Mientras que el lado de la oferta es obviamente importante, la incidencia efectiva del comportamiento corrupto dependerá también del número de individuos con acceso a las oportunidades que se inclinen hacia la corrupción en lugar de sentir aversión por ella. Ahora bien, es probable que la razón de quienes sienten aversión a quienes se inclinan hacia la corrupción fluctúe de acuerdo con lo que se conoce como "moral pública" o "espíritu público", y en muchos países parece variar la corrupción con los cambios de este factor de "demanda" por lo menos tanto como en relación con los cambios ocurridos en el marco institucional que generan, del lado de la oferta, las oportunidades para la corrupción. En consecuencia, es importante que consideremos el lado de la demanda.

La transición de lo público a lo privado que estamos describiendo aquí nos permite hacerlo. Consideremos una persona que ha ingresado en los asuntos públicos, y en consecuencia tiene un cargo público, pero ahora se ha decepcionado por una razón u otra; esta persona puede responder a su nuevo conjunto de preferencias privadas y públicas aceptando un soborno. Lo que se ha llamado la "confusión descarada de la tarea del gobierno con la promoción de la fortuna privada"[5] ocurre a menudo después que la primera oleada de entusiasmo ha sido sustituida por una evaluación más prejuiciada de las perspectivas de mejoramiento de la felicidad pública. En tales momentos las oportunidades de enriquecimiento personal a expensas del público, por parte de quienes han manifestado un interés particularmente intenso en los asuntos públicos, tienden a percibirse y aprovecharse. Así pues, la corrupción puede concebirse como una respuesta a un cambio de los gustos; se compensan con ganancias materiales las pérdidas experimentadas en la satis-

[4] *Véase*, por ejemplo, a Susan Rose-Ackerman, *Corruption: A Study in Political Economy*, Nueva York, Academic Press, 1978.
[5] L. H. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875*, Londres, Jonathan Cape, s.d., p. 63.

facción producida por la acción en aras del interés público. Pero el proceso no suele ser una serie de ajustes pequeños, de optimización, en la relación público-privado, después de variaciones pequeñas en las preferencias individuales. Esto es así porque la *práctica* de la corrupción tiene otro efecto poderoso sobre las preferencias en la relación público-privado. Si actúo en esta forma —argüirá el ciudadano público para justificar ante sí mismo sus acciones corruptas—, ello significa que la causa pública en la que había depositado mis esperanzas debe de haberse convertido en algo abyecto. En esta forma, la corrupción que es al principio una respuesta a la insatisfacción con los asuntos públicos se convierte en un determinante de una insatisfacción nueva, más profunda, que a su vez prepara el escenario para mayor corrupción. Al final del proceso, el espíritu público ha desaparecido por completo.

Esta dinámica acumulativa no tenderá a operar con igual fuerza bajo todas las circunstancias. Opera con especial vigor en un ambiente ideológico donde la esfera privada y la esfera pública lleguen a sentirse como algo estrictamente separado y aun opuesto, de modo que toda confusión de la línea divisoria parece incongruente o inmoral. Este ambiente se restringe en general a ciertas sociedades de Occidente que han atravesado por un periodo caracterizado por una separación casi total del funcionamiento normal de la economía del control estatal. La "confusión descarada" de la esfera pública y la esfera privada, que recibiera a manos de Max Weber la denominación más neutral de "patrimonialismo", prevaleció en la mayoría de los países hasta el siglo XIX y todavía se observa en grandes áreas del planeta. Hubo en efecto un largo periodo en el que el único camino hacia la riqueza, o el más expedito, era el del poder político y el cargo público; en tales condiciones, es obvio que los individuos no esperarán hasta decepcionarse con la esfera pública para tomar algo del tesoro público. Aquí pueden coexistir el enriquecimiento privado y el sentimiento de laborar para el bien público, de modo que la práctica de lo que se llama hoy corrupción no disminuirá las satisfacciones del "servicio público", sino que las complementará excelentemente.

Sin embargo, en Occidente se ha proclamado la separación de las dos esferas, y también en otras partes se ha convertido en una aspiración. En tales condiciones, la corrupción puede proveer al "ciudadano público" una rápida transición de regreso a los asuntos exclusivamente privados.

La virtud pública rebajada

No es probable que el retiro de la vida pública sea un proceso gradual y limitado por otras razones más generales, conectadas con la forma misma en que se inició la acción en aras del interés público. Como recordaremos, la característica principal de esa acción era la fusión del esfuerzo y el logro a consecuencia de la cual se transformaba en efecto el esfuerzo, o sea la participación en la acción pública y su costo para el individuo, en un beneficio. La balanza se inclinaba decisivamente a favor de la acción pública por esta extraña mutación que tiene, sin embargo, una contrapartida: cuando se experimenta la decepción por la acción pública, se romperá el embrujo que transformaba los costos en beneficios y se reafirmará la clase más habitual de la contabilidad de costos. Junto con la apertura de canales para la corrupción, parecerán de pronto atractivas las oportunidades de viajes gratis.

En consecuencia, el ciudadano sentirá que se ha entregado en forma excesiva e innecesaria al campo público y que se impone una reducción drástica de tal entrega.

Esta inestabilidad intrínseca de la inclinación hacia la acción pública tiene una contrapartida ideológica. Luego de una inmersión prolongada en los asuntos puramente privados, el descubrimiento de la acción dirigida hacia un propósito público constituye una experiencia liberadora, "un conducto para ascender por encima del interés individual y familiar", como dice Jacob Burckhardt.[6] Lo más positivo de la acción pública es su capacidad para satisfacer necesidades vagamente sentidas de un propósito y un significado más

[6] En *Force and Freedom: Reflections on History*, Nueva York, Pantheon, 1943, p. 118.

altos en las vidas de hombres y mujeres, sobre todo en una época en que el fervor religioso se encuentra alicaído en muchos países.

Pero la solidez de este activo no está asegurada en modo alguno. Así como la acción pública puede perder el privilegio de computar sus costos como beneficios, también puede perder su reputación como camino principal para la expresión de los impulsos elevados del hombre. Colocada en un pedestal tan alto, la acción pública está expuesta a la posibilidad de caídas estrepitosas. Esto ocurrió en el siglo XVII, cuando surgió un ataque intenso y concertado contra la gloria y su búsqueda, es decir, contra lo que se había proclamado como el tipo más alto del comportamiento humano a fines de la Edad Media y particularmente en el Renacimiento. Este movimiento intelectual, todavía insuficientemente entendido, ha sido llamado con buen tino "La Demolición del Héroe".[7] Su descubrimiento más importante era la sugerencia de que la abnegación y dedicación a causas más elevadas, supuestamente características de la búsqueda de gloria, eran cortinas de humo que ocultaban el amor a sí mismo y la autopromoción.

La misma sospecha de las motivaciones de quienes se preocupan por una causa pública se expresó a menudo en los años sesenta, cuando ciertas actividades se describieron y criticaron como "viajes del ego" por algunos de los propios participantes. Es posible que esta sospecha de nuestras motivaciones reales, esta introducción de la duda sobre nosotros mismos, sea una respuesta a alguna decepción inicial con una causa pública que había atraído inicialmente el entusiasmo popular. La sospecha permite la separación emocional sin resolver los difíciles interrogantes intelectuales acerca de la continuación de la validez de esta causa o la otra.

De nuevo debemos advertir aquí algunas asimetrías entre la acción privada y la acción pública. Hay una diferencia considerable en la tolerancia de las motivaciones mezcladas revelada por el modo de acción privado y el modo público, dependiendo del modo que sea primario o básico. Por lo

[7] Paul Bénichou en *Morales du grand siècle*, París, Gallimard, 1948, p. 155. *Véase* también mi libro *Passions and Interests*, p. 11.

menos bajo las condiciones modernas, el modo público no tolera *ninguna* mezcla de lo privado; probablemente porque se encuentra siempre bajo la sospecha de ser *realmente* egoísta, la aparición de todo objetivo explícitamente privado, además del objetivo público, aniquilará la credibilidad de este último.

A fines del año de 1940, el dueño de un pequeño barco marsellés que iba a llevar a un grupo de refugiados políticos, ansiosos por viajar de Francia al Norte de África, a cambio de una remuneración considerable, me explicó cínicamente sus motivaciones en esta forma: "Hago esto para salvar el honor de Francia y para asegurar mi vejez." Aquí no podía tomarse en serio la supuesta motivación pública, ni era tal la intención; tal motivación quedaba superada en forma total y automática por la motivación privada. Pero cuando un empresario colombiano establece un nuevo aserradero en el bosque tropical, esperando sin duda obtener grandes beneficios, puede exclamar "aquí estamos forjando la patria" *sin* que se le considere ridículo o hipócrita. En otras palabras, pueden introducirse una motivación y un propósito público por encima de una acción básicamente egoísta, mientras que la operación contraria es imposible. La pretensión de hacer el bien actuando bien es aceptable y aun plausible, mientras que la pretensión inversa no lo es. Ésta es otra razón de las dificultades de una retirada gradual y parcial del campo público cuando, a consecuencia de una decepción, surge el deseo de reorientar nuestras actividades en la dirección privada.

Los atractivos de la esfera privada

Hasta ahora se ha explicado la transición de lo público a lo privado primordialmente por factores originados en la esfera pública. Pero la rapidez de la transición puede explicarse también por la fuerte atracción ejercida por las actividades privadas tras experimentar las primeras decepciones con la vida pública.

Acabamos de señalar el primero de estos factores de *atracción:* la capacidad de la vida privada para tolerar una mezcla

de motivaciones públicas. Luego de algunas experiencias poco satisfactorias con la vida pública, a menudo resulta posible que una persona ejecute una retirada total hacia la vida privada sin sentir que se ha convertido en un renegado. Incluso puede obtener lo mejor de ambos mundos al convencerse de que pueden servir mejor al interés público quienes se ocupan estrictamente de sus propios intereses. Todos estamos familiarizados con la poderosa ideología que tiene esta proposición como columna vertebral. La perspectiva desarrollada aquí conduce a la conjetura de que esta ideología desempeñó la función esencial de *facilitar la transición* del hombre público al hombre privado; aseguró a quienes se habían educado con el deber permanente de servir al interés público, y sin embargo estaban absorbidos por actividades lucrativas, que no habían traicionado en modo alguno su vocación. Es posible que el éxito extraordinario de la doctrina de la Mano Invisible de Adam Smith deba mucho a las necesidades psicológicas de cierta generación de ingleses, y en verdad de europeos occidentales, cuya práctica divergía profundamente de los preceptos que se les habían impartido. En otras palabras, es posible que la idea de que la felicidad pública se alcanza mejor cuando cada quien busca su ganancia privada no haya desempeñado sólo una función de vanagloria para la nueva clase de capitalistas, sino también la función más apremiante de aliviar los agudos sentimientos de culpa experimentados por muchos de los llamados "burgueses conquistadores" que en efecto habían estado expuestos durante largo tiempo a un código moral no burgués.

Además, una vez que el hombre público vacila bajo la acusación de hipocresía —es decir, la acusación de que la acción pública es esencialmente egoísta—, el paso a la vida privada puede considerarse como un movimiento hacia la realidad, la sinceridad y, aun, la humildad. Así como la vida pública se experimenta como un alivio del aburrimiento de la vida privada, esta última provee un refugio contra el paroxismo y la inutilidad de las actividades públicas. En términos más generales, la concentración en nuestras propias necesidades privadas, en el "cultivo de nuestro jardín", significa una renuncia a las pretensiones ilusorias y decepcionantes de

mejorar el mundo *(vita activa)* y de entender sus leyes y secretos *(vita contemplativa)*, para atender los asuntos que tienen una utilidad y una viabilidad inmediatas, realistas.

Pero esta postura humilde es sólo un aspecto del triunfo del hombre privado sobre el hombre público. La venganza ideológica final de la acción privada sobre la acción pública reside en la idea de que la creación de riqueza (el objetivo de la acción privada), es fundamentalmente superior a la búsqueda del poder, que ahora se percibe como la meta exclusiva de la acción pública. Por oposición a la lucha por el poder, la creación de riqueza se aclama como un juego donde todos los jugadores pueden ganar. En particular, hay periodos de rápido crecimiento económico durante los cuales la concentración total en las actividades privadas trae consigo la satisfacción de participar en lo que promete ser un ataque finalmente triunfal contra muchos azotes antiguos de la humanidad. Y el sentimiento de excitación generado por la participación en ese movimiento puede ser tan intenso como el experimentado durante una manifestación de protesta. De pronto se siente la inmersión total en la vida privada como una experiencia liberadora, no sólo para uno mismo sino para toda la sociedad. Por supuesto, este sentimiento es un ingrediente importante del Sueño o Credo Norteamericano,[8] pero también se ha apoderado de otras sociedades. Los intelectuales no suelen inclinarse a exaltar esta fase; se ven repelidos por su vulgaridad, su omisión de las actividades más nobles (tales como la política, precisamente), y su frecuente desprecio por la justicia social. Pero he encontrado por lo menos un pasaje de un autor contemporáneo que capta muy bien este momento ideológico justamente porque su atracción surge como un descubrimiento renuente:

> [...] cuando fui a Venezuela, sentí que por primera vez advertía algo acerca de mi propio país que no había visto antes allí: el idealismo intrínseco en lo que yo había experimentado [en los Estados Unidos] como materialismo y búsqueda individual egoísta. Percibí que para los venezolanos, para quienes se había iniciado apenas el desarrollo económico [...] la democratización

[8] David M. Potter, *People of Plenty*, Chicago, University of Chicago Press, 1954.

del consumo material y la apertura de oportunidades —para quienes pudieran aprovecharlas— era una idea verdaderamente excitante y liberadora.[9]

El único problema es que nuestro entusiasta ciudadano privatizado va a encontrar ahora las variadas decepciones que hemos examinado en las primeras secciones de este ensayo.

[9] Lisa Peattie, "Cuban Notes", *Massachusetts Review*, otoño de 1969, pp. 673-674.

CONCLUSIÓN

Con el retorno del ciudadano público a las actividades privadas he cerrado el círculo. Pero debemos hacer algunos comentarios finales; no podemos exponer simplemente las tonterías de la humanidad que pasa por estos virajes y dejar allí las cosas.

¿Cuál es entonces la moraleja de mi historia? En efecto, a una profundidad no muy grande se encuentra cierto grado de moral. Sin embargo, antes de ocuparme de esta cuestión señalaré que he sido intencionalmente mucho menos moralista que la mayoría de los autores que se han ocupado antes de este tema. Los numerosos teólogos y filósofos ilustres que han examinado la conducta humana, partiendo de la disputa acerca de los méritos relativos de la *vita activa* y la *vita contemplativa,* lo hicieron generalmente con el objeto de recomendar un "estilo de vida" particular, como más agradable a Dios, más conveniente desde el punto de vista de la sociedad y más fecundo para uno mismo. Es precisamente porque me he abstenido de recomendar plenamente algún estilo particular que me he podido concentrar en el paso del uno al otro. He tratado de cultivar una simpatía por las deficiencias y los méritos de estilos opuestos y, en consecuencia, mi punto de vista ha venido cambiando a medida que mi historia se desenvolvía; primero reuní los argumentos más fuertes que pude encontrar a favor de un viraje hacia la acción pública por parte de los ciudadanos orientados hasta ahora hacia el consumo privado, y luego hice lo mismo para un viraje en la dirección contraria.

Ahora bien; he pensado desde hace mucho tiempo que cierto patrón de cambio de un estilo al otro no es sólo inevitable, sino claramente útil y deseable; que *no hay un solo camino mejor*. Aquí me encuentro en un grupo reducido pero seleccionado. El Eclesiastés señala que hay un *tiempo* para sembrar y otro para cosechar. Existe también la idea relacionada de las etapas a través de las cuales atraviesa la vida de manera necesaria o ideal; Kierkegaard distinguió entre la

etapa estética, la ética y la religiosa; y el hinduismo había establecido una sucesión no muy distinta de etapas o *ashramas*, del estudiante bajo la instrucción de un guru al padre de familia activo y mundano, al retiro del mundo y finalmente a la devoción total a la búsqueda espiritual. La idea hindú de que puede resultar apropiada la adopción de estilos de vida marcadamente diferentes en épocas distintas de nuestra vida fue apoyada por Erik Erikson por comparación con lo que llamó "la monotonía casi vengativa de las enseñanzas judeo-cristianas, según las cuales ganamos o perdemos la salvación mediante la formación de un carácter consistentemente virtuoso casi desde la cuna hasta la tumba".[1]

Además de pasar de una etapa a otra, se ha observado que los individuos y los grupos están sujetos a movimientos pendulares simples. Hace poco más de cuarenta años, se observó que una alternación muy regular entre el liberalismo y el conservadurismo —donde cada fase duraba de 15 a 20 años— había sido una característica distintiva *y* positiva de la política norteamericana desde la Independencia.[2] De igual modo, cierto movimiento hacia atrás y hacia adelante, entre la vida pública y la vida privada, puede ser saludable para los individuos y para el conjunto de la sociedad. Pero es obvio que tales oscilaciones pueden llegar a ser exageradas. Así ocurre en nuestras sociedades y tal es la pretensión moralizadora implícita en mi historia. Las sociedades de Occidente parecen condenadas a largos periodos de privatización en los que han experimentado un empobrecimiento o "atrofia de los significados públicos", seguida de estallidos espasmódicos de "espíritu público" que difícilmente pueden ser constructivos. ¿Qué hacer con esta atrofia y el espasmo subsecuente? ¿Cómo podremos reintroducir una preocupación

[1] *Gandhi's Truth*, Nueva York, Norton, 1969, p. 37.

[2] Arthur M. Schlesinger Sr., "Tides of American Politics", *Yale Review*, núm. 39, diciembre de 1939, pp. 217-230. Se encuentra una versión revisada con el título de "The Tides of National Politics" en Schlesinger, *Paths to the Present*, Nueva York, Macmillan, 1949, cap. 4. Concediendo el crédito debido a su padre, Arthur M. Schlesinger ha utilizado esta tesis acerca de un ciclo político en la política norteamericana en algunas de sus obras más recientes; *véase*, por ejemplo, "Is Liberalism Dead?", *New York Times Magazine*, 30 de marzo de 1980, pp. 73 y *ss*.

más permanente por los asuntos públicos así como "celebraciones públicas genuinas" en nuestras vidas diarias?[3] ¿Cómo podremos aprender a tomar con entusiasmo las causas públicas, pero sin el frenesí y las expectativas milenarias que garantizan el fracaso y la decepción masivas?[4]

El divorcio de lo privado y lo público como un rasgo característico y un problema, aun una aflicción de la sociedad moderna, es sólo una de varias divisiones de esta clase. Tiene mucho en común, por ejemplo, con la división que se establece entre el trabajo y el amor, una dicotomía advertida originalmente por Freud que recientemente ha sido explorada por un grupo de científicos sociales y psicólogos.[5] La sociedad industrial ha tendido a privar al trabajo de elementos afectivos y expresivos y a convertirlo en una relación puramente instrumental; trabajamos a fin de "ganar" un ingreso; el trabajo se concibe así puramente como un costo aceptado para obtener un beneficio completamente separado. En cambio, el amor se encuentra en la dicotomía de las relaciones afectivas que idealmente se consideran plenamente expresivas, es decir, realizadas por sí mismas, sin ninguna idea de utilidad fuera de la que se obtendrá del acto de amar. Refiriéndose en estos términos a la polaridad de trabajo-amor en la sociedad anglonorteamericana, un famoso sociólogo observa que "esta oposición cultural ha dominado la estructura del pensamiento occidental durante varios siglos y ha limitado el número de soluciones morales y psicológicas para los dilemas de la existencia humana".[6] Como la división privada-pública, el divorcio existente entre el trabajo y el amor se siente así como algo empobrecedor y estupidizante. Pero como ocurre con todas esas polaridades básicas, es más fácil identificarlas y criticarlas que formular propuestas

[3] Las palabras que aparecen entre comillas en esta oración y las dos precedentes son de Charles Taylor, *The Pattern of Politics*, Toronto, McClelland and Stewart, 1970, p. 123.

[4] Se encuentra un argumento perspicaz sobre estos lineamientos en Glenn Tinder, *Community: Reflections on a Tragic Ideal*, Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1980, cap. 9.

[5] Neil J. Smelser y Erik Erikson, comps., *Themes of Work and Love in Adulthood*, Berkeley, University of California Press, 1980.

[6] Neil J. Smelser, *Themes*, p. 108.

"constructivas" para superarlas. Desde luego, podemos advertir algunos elementos que formarán parte de cualquier conciliación de esa naturaleza. Por ejemplo, un grado mayor de participación en el lugar de trabajo podría contribuir a subsanar la división instrumental-expresiva y pública-privada; tal participación aumentaría la satisfacción del trabajo —volviendo el trabajo menos instrumental— y también introduciría un elemento de publicidad en el esfuerzo de trabajo privado.

Pero no es este el lugar adecuado para elaborar un esquema de una sociedad donde el campo privado y el campo público estuviesen separados con menor claridad y pudieran habitarse al mismo tiempo con mayor facilidad que ahora. Me parece que, en cierto sentido, ya he hecho una aportación a esta tarea al explicar extensamente los grandes cambios del comportamiento —de la privatización total a la absorción total en las causas públicas y a la inversa— que podemos observar o que yo he elaborado. El logro de un mejor entendimiento del comportamiento patológico significa, por lo menos hasta cierto punto, su control. Esto no quiere decir que no existan remedios más directos o que no pudieran concebirse tales remedios. Pero esa tarea pertenece a un campo diferente, y afortunadamente otros autores ya la han colocado en su agenda.

Pero en lugar de comentar los límites de mi investigación, señalaré su potencialidad para terminar. Al explicar los virajes de la vida privada a la vida pública y a la inversa, la noción de la decepción me ha dotado de un mecanismo crucial. La decepción implica cierta decisión o elección anterior errada; y mi historia es, en cierto sentido, el descubrimiento de grandes errores sucesivos sin ninguna seguridad de que algún día llegaremos a un estado libre de decepciones. Desde este punto de vista, la historia no se basa en el "actor racional" de la teoría económica recibida sino en un personaje mucho menos refinado. Por otra parte, puedo reclamar exactamente lo contrario para los tipos humanos que aparecen en mi historia; son *superiores* al "actor racional" por cuanto pueden concebir *diversos* estados de felicidad, pueden trascender uno de ellos a fin de alcanzar otro y

escapar así del aburrimiento de la operación permanente basada en un solo conjunto de preferencias estables. Es muy probable que estas cualidades más nobles y ricas de nuestros actores se relacionen estrechamente con sus vacilaciones. La consideración de tal complejidad resultó esencial para mi investigación. Sospecho que también ayudará a volver más inteligibles otras facetas de la vida y el cambio sociales.

ÍNDICE

Se terminó de imprimir esta obra
el día 25 de abril de 1986, en los talleres de

IMPRENTA ALDINA
Rosell y Sordo Noriega, S. de R. L.
Obrero Mundial Nº 201 - 03100 México, D. F.

La edición consta de 5 000 ejemplares
más sobrantes para reposición.



Albert O. Hirschman
Interés privado y acción pública



Diseño de la portada: Carlos Haces/Fotografía de Carlos Franco

En las últimas décadas de nuestro siglo, la dicotomía de lo privado y lo público ha venido a situarse en el foco de interés de diversas corrientes de estudio de la mecánica social. Pareciera que hay una oscilación cíclica que a veces privilegia una esfera y en ocasiones da un lugar central a la otra. El fenómeno se agudizó —poniendo la balanza en favor de lo público— hacia fines de los años sesenta; en cambio, la década siguiente dio una vuelta a la otra esfera, la de los intereses privados. Hace falta, entonces, un examen y una revisión de categorías para entender y explicar estos hechos. Albert O. Hirschman lo intenta en este libro: su ensayo de interpretación se asemeja, según sus propias palabras, a una *Bildungsroman;* es —dice— como si en estas páginas fuera trazándose el esquema conceptual de una novela. La observación apunta a ese entrecruzamiento de lo individual y lo colectivo que sirve tantas veces de fondo a las grandes narraciones. Su libro es, por todo eso, uno de los esfuerzos más lúcidos por captar los verdaderos engranajes de la vida social. De Hirschman, el Fondo de Cultura Económica ha publicado *La estrategia del desarrollo económico, Las pasiones y los intereses* y *Salida, voz y lealtad.*

Fondo de Cultura Económica / Serie de Economía